Az első számú üzleti sikerkönyv Pénzügy / Vállalkozás kategóriában

„Két nap alatt többet tanulhatsz ebből a könyvből, mint két év alatt egy üzleti főiskolán, és csak a töredékébe kerül!"

GYORSÍTÓSÁV a milliókhoz

ISMERD MEG A MEGGAZDAGODÁS TITKÁT, ÉS LÉGY GAZDAG ÉLETED VÉGÉIG!

50 000 Ft BÓNUSZ!
1 db Tiszteletjegy a Gyorsítósáv-tréningre!
Részletek a könyvben…

MJ DeMARCO

„A Gyorsítósáv elmélete üdítően új nézőpontból mutatja be, hogyan tehetünk szert vagyonra úgy, hogy még időnk is maradjon élvezni azt. Már nagyon elegem van az unásig ismételt tanácsból, miszerint dolgozzunk keményen, és apránként kuporgassuk össze a vagyonunkat. Ez a megközelítés, a „Kapaszkodósávban haladás" nálam nem vált be. MJ segített felismerni a lehetőségeket, és ma már olyan sebességgel száguldok a meggazdagodás útján, ahogy álmomban sem gondoltam volna. Üzleti vállalkozásom és „nettó vagyonom" napról napra nő. Gondolni sem akarok arra, hol tartanék ma a Gyorsítósáv nélkül."

– SKYLER R., IDAHO FALLS, IDAHO

„Mielőtt felfedeztem volna a Gyorsítósávot, azt gondoltam, hogy jövedelemre csak úgy tehetek szert, ha napi tíz órát dolgozom alkalmazottként, legalább ötven éven át. Azt hittem, hogy csak az válhat milliomossá, akinek a szülei gazdagok, vagy aki kivételesen szerencsés. Most már tudom, hogy ez nem így van: a milliókhoz nem kellenek sem gazdag szülők, sem szerencse – csak az, hogy az ember tudja, hogyan tegyen szert azokra a milliókra. És a Gyorsítósáv révén hozzájutottam ehhez a tudáshoz."

– FLORIAN F., AUGSBURG, NÉMETORSZÁG

„Az Ön tanácsai és a Gyorsítósáv elmélete gyökerestül forgatták fel az életemet. TUDTAM, hogy lehetséges magasabb életszínvonalon élni, de fogalmam sem volt, hogyan juthatnék el oda. Azonban hosszú hónapokon át rendszeresen olvasva az Ön ingyenes tanácsait a Fastlane-fórumon, kezdett összeállni a kép. Világossá vált előttem, hogy MIÉRT élek egyik fizetéstől a másikig, és eltökéltem, hogy kitörök ebből az ördögi körből. Négy év telt el, és azóta a nettó vagyonom közel a négyszeresére nőtt. Az elmúlt néhány évben több pénzt takarítottam meg, és több befektetést valósítottam meg, mint sok harmincas éveiben járó barátom. Huszonhat évesen elmondhatom, hogy az elmúlt négy évben sokkal többet tanultam, mint amit egy főiskolán valaha is taníthattak volna nekem."

– MIKE G., WASHINGTON, NEW JERSEY

„A Gyorsítósáv elmélete megtanított NAGYBAN gondolkodni, és ráébresztett, hogy nem az a megoldás, ha kilenctől ötig húzzuk az igát. Hamarosan diplomázom a főiskolán, de nem kell majd állásinterjúkkal vesződnöm. Köszönöm!"

– LUKE M., DURHAM, ÉSZAK-KAROLINA

„A Gyorsítósáv nélkül ma is csak az aktatologatás várna rám. Szerény élet, elfojtott álmokkal, és a rettegéssel, hogy most már életem végéig minden áldott reggel kikászálódom az ágyból, és gépiesen bemegyek dolgozni a munkahelyemre. MJ és a Fastlane-közösség azonban felnyitotta a szemem, felszabadította az életem, és olyan ajtókat tárt ki, amelyekről azt hittem, örökre zárva maradnak előttem. Jó úton haladok afelé, hogy magam mögött hagyjam a »biztos állás«-ra alapozott életmódomat, és tövig nyomva a gázt száguldjak a naplemente felé, ahol jólét és bőség vár rám!"

– MATT J., ORLANDO, FLORIDA

GYORSÍTÓSÁV a milliókhoz

ISMERD MEG A MEGGAZDAGODÁS TITKÁT,
ÉS LÉGY GAZDAG ÉLETED VÉGÉIG!

MJ DeMARCO

A fordítás alapjául szolgáló mű:

MJ DeMarco: The Millionaire Fastlane – Crack the code to wealth and live rich for a lifetime
Published by Viperion Publishing Corporation
PO Box 93124, Phoenix, AZ 85070

Borítóterv: MJ DeMarco
Tipográfia: Fiona Raven

Fordította: Rézműves László
Lektorálta: Hegedűs Borbála Orsolya
Korrektúra: Luca Anna
Nyomdai előkészítés: Balázs Ildikó
Nyomda: Pauker-Holding Kft.
Felelős vezető: Vértes Gábor ügyvezető igazgató

Felelős kiadó: Dr. Mózes Tamás / SuccessLab Kft.

Első kiadás

Cakesnek:
Köszönöm a gyermekeidért hozott sok-sok önzetlen áldozatot, és hogy egy személyben voltál anya és apa. Hálás vagyok a gyűlölt „Keress munkát, kisfiam!" anyai intelemért, mely oly sokáig kísértett, mivel ez ösztönzött arra, hogy fellázadjak az anyagi középszerűség ellen…



Michele Hirschnek:
Talán el sem készült volna ez a könyv, ha ifjúi éveimben, ott, abban a kis lakásban nem buzdítottál és támogattál volna. Nem, nem felejtettem el.



A Fastlane-fórum közösségének:
Köszönöm, hogy állandóan emlékeztettetek rá, hogy dolgom van, amit nem hagyhatok befejezetlenül.

Előszó

A „LAMBORGHINI-PRÓFÉCIA" VALÓRA VÁLIK

A *Gyorsítósáv a milliókhoz* egy véletlen találkozás visszhangja, amelyben réges-régen, még dundi tinédzserkoromban volt részem. Az a bizonyos találkozás az idegennel, aki egy mitikus autót, egy Lamborghini Countacht vezetett, egy csapásra öntudatra ébresztett, és új életet adott nekem. Megszületett bennem a Fastlane, a Gyorsítósáv elmélete, és vele együtt a szilárd eltökéltség és hit, hogy a jólét megteremtéséhez nem kell ötven, anyagi középszerűségben töltött év, évtizedekig tartó verejtékes munka, kuporgatás, esztelen takarékoskodás és szerény, 8%-os részvényhozamok.

Ebben a könyvben gyakran hivatkozom a Lamborghinire, és nem hencegésnek szánom, amikor azt mondom, hogy nekem több Lamborghinim is volt már. A Lamborghini márka egy prófécia beteljesülését jelképezi az életemben. Az egész akkor kezdődött, teljesen ártatlanul, amikor először pillantottam meg egy Lamborghinit. Az élmény alapjaiban rázta meg biztonságosnak hitt, de valójában nyomorúságos kis világomat. Amikor megláttam, milyen szemtelenül fiatal az autó tulajdonosa, nekiszegeztem egy egyszerű kérdést:

– Hogy engedhetsz meg magadnak egy ilyen fantasztikus autót?

A válasz, amit a fickó adott, és amelyről a 2. fejezetben lebbentem fel a fátylat, rövid volt és velős, én mégis azt kívánom, bárcsak többet mondott volna. Jó lett volna, ha rám szán legalább egy percet, egy órát, egy napot vagy akár egy hetet, és csak beszél és beszél. A fiatal idegen lehetett volna a mesterem, aki megtanít rá, hogyan szerezhetem meg azt, amiről azt hittem, semmi sem jelképezheti jobban, mint egy Lamborghini: a gazdagságot. Azt kívánom, bárcsak benyúlt volna az autóba, és a kezembe nyomott volna egy könyvet!

De tekerjünk előre a mához! Ahogy az utcákon száguldozom a saját Lamborghinimmel, ugyanazt élem át, mint akkor, csak éppen felcserélődtek a szerepek. A Gyorsítósávban elért sikereim megünneplésére magam is vettem egy ilyen legendás vadállatot, egy Lamborghini Diablót. Ha még soha nem volt alkalmad olyan autót vezetni, amelyik többe kerül, mint a legtöbb ember otthona, elárulom, hogyan kell: az a titka, hogy nem lehetsz félénk. Rád tapadnak az úton, üldözőbe vesznek, kíváncsian nyújtogatják a nyakukat, és balesetet okoznak. Amikor a gázra lépsz, az különleges esemény: fényképeznek, feldühödött környezetvédők igyekeznek szemmel verni, az irigykedők pedig lekicsinylő megjegyzéseket tesznek a péniszed hosszára – mintha egy Hyundait birtokolni azt jelentené, hogy jól vagy eleresztve odalenn. A legtöbbször azonban csak kérdezgetnek.

A leggyakrabban tágra nyílt szemű, kíváncsi kamaszok érdeklődnek – olyanok, mint amilyen én is voltam sok-sok évvel ezelőtt:

– Azta! Miből telik neked egy ilyenre?

Vagy:

– Mi a foglalkozásod?

Az emberek fejében a Lamborghini összekapcsolódott a jólét fogalmával, és bár ez leginkább csak tévképzet (nincs az a tökfilkó, aki ne tudna finanszíroztatni egy Lamborghinit), a Lamborghini egy olyan álomszerű életet jelképez, amely a legtöbb ember számára egyszerűen felfoghatatlan.

Ma, amikor nekem teszik fel ugyanazt a kérdést, mint amit én is feltettem évtizedekkel ezelőtt, már megengedhetem magamnak, hogy ajándékba átnyújtsak egy könyvet, és vele együtt talán egy álmot is. Ez a könyv az én „hivatalos" válaszom.

Tartalomjegyzék

Bevezetés

A GAZDAGSÁGHOZ VEZETŐ ÚT LERÖVIDÍTHETŐ

Létezik egy titkos út, amely jóléthez és anyagi függetlenséghez vezet. Egy rövidebb, villámgyors út, amelyen keresztül a gazdagság már az ifjúi, termékeny években elérhető, és nem kell hozzá megvárni az időskori leépülést. Igen, jól értetted: nem kell beletörődnöd a középszerűségbe. Meggazdagodhatsz, négy évtizeddel korábban mehetsz nyugdíjba, és olyan életet élhetsz, ami a legtöbb embernek sohasem adatik meg. Ezt a rövid utat azonban sajnos ügyesen elrejtik a szemed elől. Ahelyett, hogy megmutatnák, hogyan vághatod le a kanyarokat, egy bénító útra terelnek, amelynek a végén a középszerűség vár rád – te pedig bedőlsz a trükknek, amelyet a furfangos pénzcsinálók a szendergő tömegeknek eszeltek ki, elhiszed az egyszer majd az öledbe hulló vagyon homályos ígéretét, követed a parancsok tömegét, és a fásult reményért cserébe feláldozod a legmerészebb álmaidat.

Ez a bénító út a pénzügyi középszerűség útja. A „Kapaszkodósáv", amelynek a jelszava: „lassan járj, tovább érsz", ígérete pedig: „vagyon a tolószékben". Unásig ismételt parancsolata így hangzik:

> *Végezd el az iskolát, szerezz jó jegyeket, érettségit és diplomát, keress egy jó állást, tedd félre a fizetésed 10%-át, vegyél értékpapírokat, gyarapítsd a nyugdíj-előtakarékossági számládat, vágd szét a hitelkártyáidat, vagdosd ki a kuponokat… és egy nap, úgy hatvanöt évesen, gazdag leszel.*

Ez a parancsolat arra kényszerít, hogy a jobb élet reményében add fel – az életed. Ez egy hosszú út, és egyáltalán nem festői. Ha a meggazdagodás egy tengeri hajóút, akkor a „lassan járj, tovább érsz" azt jelenti, hogy megkerülöd a Horn-fokot és körülhajózod Dél-Amerikát, míg a Gyorsítósávban haladni olyan, mintha levágnád az utat, és átkelnél a Panama-csatornán.

A milliókhoz vezető Gyorsítósáv nem statikus stratégia. Nem azt hirdeti, hogy „vegyél ingatlant", „gondolkodj pozitívan", vagy „indíts vállalkozást", hanem egy átfogó pszichológiai és matematikai receptet ad a kezedbe, amelynek segítségével feltörheted a gazdagság kódját, és kinyithatod a rövid úthoz vezető kaput. A Gyorsítósáv felismerések sorából áll, amelyekkel lehetővé válik a lehetetlen: az, hogy gazdagon élj már ma, amíg fiatal vagy, évtizedekkel a megszokott nyugdíjas évek előtt. Jól értetted: egy életen át tartó szabadságot és jólétet nyerhetsz, és nem számít, hogy tizennyolc vagy negyvenéves vagy. Amit a „lassan járj, tovább

érsz" elvét követve ötven év alatt érhetsz el, azt a Gyorsítósáv öt év alatt elhozza a számodra.

MIÉRT NEM HAJTHATSZ A RÖVID ÚTON?

Ha olyan vagy, mint a legtöbb ember, aki a vagyont hajszolja, akkor a szemléletedet kiszámítható módon egy időtlen kérdés foglalja össze: *Mit kell tennem, hogy gazdag legyek?* A válasz – a vagyon Szent Grálja – után kutatva folyton-folyvást különböző stratégiákat, elméleteket, életpályákat és sémákat kergetsz, amelyek állítólag jelentős vagyonhoz juttatnak majd. Fektess be ingatlanba! Kereskedj valutával! Játssz a profiligában! „Mit kell tennem?" – kiáltja, aki a vagyont hajszolja.

Kérlek, hagyd abba. A válasz sokkal inkább abban rejlik, *amit eddig csináltál, és nem abban, amit még nem.* Van egy régi közmondás, amelyet sokan sokféleképpen ismernek, de a lényege ez: ha továbbra is azt szeretnéd kapni, amit most kapsz, csak csináld tovább, amit most csinálsz.

Lefordítom: **HAGYD ABBA!** Ha nem vagy gazdag, HAGYD ABBA, amit csinálsz. HAGYD ABBA a hagyományos bölcsességek elfogadását. HAGYD ABBA, hogy a tömeg után mész, és rossz receptekhez nyúlsz. HAGYD ABBA, hogy egy olyan útitervet követsz, amely az álmaid feladására kényszerít, és csupán középszerűséghez vezet. HAGYD ABBA, hogy olyan utakon hajtasz, ahol tiltó táblák korlátozzák a sebességedet, és végtelen kerülőutakat kell tenned. Ezt hívom én „anti-tanácsadásnak", és a könyvem nagy része ilyen anti-tanácsokból áll.

Ebben a könyvben közel háromszáz felismerést találsz a vagyonnal kapcsolatban, amelyek mind a gazdagság kódját hivatottak megfejteni: letérítenek a jelenlegi pályádról, és egy másikra terelnek, ahonnan láthatod, hol vághatod le a kanyarokat. Ezek a felismerések irányjelzők, amelyek megmutatják, milyen régi beidegződéseket, gondolkodásmódokat és meggyőződéseket kell elhagynod, és új irányba fordítanak. Lényegében *meg kell tanulnod elfelejteni, amit eddig tanultál.*

A TE VALÓSÁGOD NEM VÁLTOZTATJA MEG AZ ENYÉMET

Ez a rész a rosszmájú kritikusoknak szól. A Gyorsítósávot pimasz cinizmussal mutatom be. Könyvem jelentős része a „kemény szeretet" jegyében fogant: bár kétségkívül nagyképű, a saját igazságodra végső soron magadnak kell rátalálnod. A Gyorsítósáv elméletét sértőnek, bántónak vagy provokatívnak találhatod, mert ellentmond mindannak, amit a szüleid, a tanáraid vagy a pénzügyi tanácsadóid tanítottak neked. Mivel a következőkben mindent felrúgok, amit a társadalom képvisel, semmi kétség, hogy a középszerű elmék tiltakozni fognak.

Szerencsére a Gyorsítósáv stratégiájába vetett hited (vagy éppen kétkedésed) az én valóságomon jottányit sem változtat – csak a tiéden. Hadd ismételjem meg: az, amit a Gyorsítósávról gondolsz, semmit sem változtat az én nézőpontomon. *A cél az, hogy a tiéden változtasson.*

Hadd meséljek az én valóságomról! Boldogan élek az Arizona állambeli Pho-

enixben, egy hatalmas házban, csodálatos kilátással a hegyekre. A házban olyan szobák is vannak, amelyekben hetekig nem járok. Igen, a ház túl nagy, és egy szörnyű történetre emlékeztet, amelyet a legjobb nem felidézni.

Már nem is emlékszem, mikor ébredtem utoljára vekker hangjára. Nekem mindennap szombat van. Nincs állásom, és nincs főnököm. Nincs öltönyöm vagy nyakkendőm. A koleszterinszintem árulkodik róla, hogy túl gyakran vacsorázom olasz étteremben. Olcsó szivart szívok. Ez idő tájt egy Toyota Tacomával járok „munkába" (vagyis edzőterembe és bevásárolni) és egy Lamborghini Murcielago Roadsterrel szórakozni. Kis híján ottmaradtam, amikor egy nitróval felturbózott 750 lóerős Viperrel száguldoztam az utcán. Ha otthon vagyok, és elmúlt dél, a Costcóba, a Kohl'sba és a Wal-Martba járok vásárolni. Nem, nem a Lamborghinivel, nehogy zavart keltsek a tér-idő kontinuumban. Egy Star Trek-rajongó ennél okosabb.

Nincs 149 dollárnál drágább karórám. Szeretek teniszezni, golfozni, kerékpározni, úszni, túrázni, softballozni, pókerezni, biliárdozni; szeretem a művészeteket, az utazást és az írást. Oda utazom és akkor, ahová és amikor csak akarok. A házamon lévő jelzálogtól eltekintve nincs adósságom. Ajándékot nem tudsz venni nekem, mert mindenem megvan. Az ár legtöbbször teljesen lényegtelen: ha akarok valamit, akkor megveszem.

Harmincegy évesen lettem milliomos. Öt évvel korábban még az anyámmal éltem. Harminchét évesen vonultam „nyugdíjba". Minden hónapban több ezer dollárt keresek a kamatokon és a világszerte működő befektetéseim értéknövekedésén. Nem számít, mit csinálok éppen, egy dolog biztos: az év bármely napján pénzt keresek, anélkül, hogy dolgoznom kellene. Anyagilag független vagyok, mert megfejtettem a jólét kódját, és elkerültem az anyagi középszerűséget. Átlagos fickó vagyok, aki a legkevésbé sem átlagos színvonalon él – egy álomvilágban, de ez az álomvilág az én valóságom. Számomra ez a normális – bármennyire eltér is a szokásostól –, és ebben az anyagi akadályoktól mentes valóságban a legképtelenebb álmaimat is valóra válthatom. Ha az előre elrendelt utat, a „lassan járj, tovább érsz" útját választottam volna, az álmaim ma lélegeztetőgépre kötve vegetálnának, és a helyükbe valószínűleg egy ébresztőóra és az otthon és a munkahely közötti kora reggeli ingázás lépett volna.

Mi a helyzet a te álmaiddal? Nincs szükségük újraélesztésre? Az életed olyan úton halad, amelynek a végén egy valóra vált álom vár, vagy az életed maga is egy álom? Ha egyre valószínűtlenebb, hogy az álmaid valóra válnak, könnyen lehet, hogy a „lassan járj, tovább érsz" elve ölte meg őket. Ez az út, a „lassú gyarapodás" útja bűnös módon azt kéri, hogy add fel a szabadságodat. Őrült üzlet, amely porrá zúzza az álmokat.

Ha viszont a helyes utat választod, és jó térkép van a kezedben, akkor leporolhatod és valóra válthatod az álmaidat. Igen, a Gyorsítósávban haladva gyorsan meggazdagodhatsz, elfelejtheted a „lassan járj, tovább érsz" hazugságát, életre

szóló jólétet és szabadságot teremthetsz magadnak, és beteljesítheted az álmaidat… ugyanúgy, ahogy én is tettem.

Ha már nem vagy fiatal, amikor ez a könyv a kezedbe kerül, akkor sem kell aggódnod. A Gyorsítósávot nem érdekli a korod, a munkahelyi tapasztalataid, a fajod vagy a nemed. Nem érdekli, hogy kettest kaptál tornából nyolcadikban, vagy hogy nyakló nélkül vedelted a sört a főiskolán. A Gyorsítósáv nem törődik az elitegyetemen szerzett diplomáddal vagy a harvardi doktorátusoddal. Nem kéri, hogy légy híres sportoló, színész vagy egy tehetségkutató döntőse. A Gyorsítósáv elnéző a múltaddal szemben, ha képes vagy rá, hogy kinyisd a kapuját, és belépj a világába.

Végül – vállalva a kockázatot, hogy úgy hangzik majd, amit mondok, mintha egy késő esti teleshop-műsor reklámarca mondaná – szeretném, ha egyvalamit világosan látnál: én nem vagyok önjelölt guru, és nem is akarok az lenni. Nem szeretem a megmondóembereket, mert a „guruság"-tól elválaszthatatlan a mindent jobban tudó okoskodás. Hívj inkább a „lassan járj, tovább érsz" elv „anti-gurujának". A Gyorsítósáv egy holtig tartó iskola, ahol nincsenek végzősök. Több mint húsz év után szerényen be kell vallanom, hogy még bőven van mit tanulnom.

BOCS, NÁLAM NINCS NÉGYÓRÁS MUNKAHÉT

Először is tisztázzunk valamit: ez a könyv nem „használati utasítás". Nem fogom részletekbe menően elmesélni, hogy „én hogyan csináltam", mert az, hogy én hogyan csináltam, lényegtelen. Ebben a könyvben nem találsz listát olyan weboldalakról, amelyek leírják, hogyan „szervezd ki" az életedet. A siker egy utazás, amelyet nem lehet kiszervezni Indiába heti négy órában dolgozó munkásoknak. A Gyorsítósáv a milliókhoz olyan, mint a sárgaköves út Óz birodalmában, csak éppen pszichológiai és matematikai törvényszerűségekkel van kikövezve, amelyek révén esélyed nyílik a meggazdagodásra.

A Gyorsítósávban tett felfedezőutam során mindig az abszolút, tévedhetetlen receptet kutattam, amely a gazdagsághoz vezet. Ehelyett azonban csak olyan kétértelmű és szubjektív parancsokat találtam, mint hogy „légy eltökélt", „a kitartás kifizetődő", vagy hogy „nem az számít, mit tudsz, hanem hogy kit ismersz". Bár ezek a fortélyok szerves részét képezik a receptnek, nem garantálják a meggazdagodást. Egy működőképes recept matematikai képletekből, nem pedig kétértelmű kinyilatkoztatásokból épül fel. De vajon létezik-e matematikai képlet a meggazdagodásra? Létezik-e olyan kód, amelyet megfejtve a magad javára billentheted az erőviszonyokat? Igen, létezik, és a Gyorsítósáv számszerűsíti az esélyeidet.

Akkor most jöjjön a rossz hír. A meggazdagodás útját keresők többnyire hiú ábrándokat kergetnek a „pénzes" könyvekkel kapcsolatban. Azt hiszik, hogy egy tündér vagy egy guru majd elvégzi helyettük a munkát. A gazdagsághoz vezető úton azonban nincs, aki elkalauzolna, és az út mindig építés alatt áll. Senki sem pottyant milliókat az öledbe. Az út egyes-egyedül a tiéd, és egyedül kell végig-

menned rajta. *Én kinyithatom neked az ajtót, de nem kényszeríthetlek, hogy rálépj az útra.* Nem állítom, hogy a Gyorsítósávban haladni könnyű – egyáltalán nem az. Ha négyórás munkahétre számítasz, akkor csalódni fogsz. Én nem lehetek más, csak egy bizarr mumpic, aki a távolba mutat, és szigorúan a lelkedre köti, hogy „menj mindig a sárgaköves úton".

A sárgaköves út – a Gyorsítósáv.

KÁVÉZZ EGY MULTIMILLIOMOSSAL!

Úgy írtam meg ezt a könyvet, mintha fesztelenül társalognánk. Mintha nemrég barátkoztunk volna össze, és éppen kávézgatnánk egy közeli barátságos presszó teraszán. Azt akarom ezzel mondani, hogy a szándékom nem az, hogy rábeszéljelek egy drága szemináriumra, vagy arra, hogy iratkozz fel egy weboldalra. Nincsenek hátsó szándékaim; semmit nem kívánok rád tukmálni. Csak ki szeretnélek okosítani. Ugyanakkor, bár úgy beszélgetek majd veled, mintha barátok lennénk, nézzünk szembe a rideg ténnyel: fogalmam sincs, ki vagy. Semmit sem tudok a múltadról, az életkorodról, az előítéleteidről, a házastársadról vagy az iskolai végzettségedről. Ebből következően néhány általános előfeltételezéssel kell majd élnem, hogy a beszélgetésünk személyesnek tűnjön a számodra. Ezek az előfeltételezések a következők:

- Ha végigpillantasz az életeden, arra gondolsz: „Ennyi lenne az egész?"
- Nagyra törő álmaid vannak, de attól félsz, hogy az út, amelyen jársz, soha nem visz közelebb ahhoz, hogy megvalósítsd ezeket az álmokat.
- Főiskolára készülsz, főiskolára jársz, vagy főiskolát végeztél.
- Olyan munkád van, amit nem élvezel, de legalábbis nem tesz gazdaggá.
- A megtakarításaid szerények, viszont van egy csomó adósságod.
- Rendszeresen teszel be pénzt a nyugdíj-előtakarékossági számládra.
- Amikor gazdag emberekkel találkozol, azon töprengsz: „Vajon hogyan csinálták?"
- Már vettél néhány könyvet vagy oktatóprogramot, amelyek arról szólnak, hogy „miként gazdagodhatsz meg gyorsan".
- Szabad, demokratikus társadalomban élsz, ahol mindenkit megillet az oktatás és a választás szabadsága.
- A szüleid a régi iskola hívei: „Menj főiskolára, és szerezz magadnak egy jó állást!"
- Nincs semmilyen különleges testi adottságod vagy tehetséged: az esélyed arra, hogy profi sportoló, énekes, előadóművész vagy színész váljon belőled, nulla.
- Fiatal vagy, és lelkesedéssel tekintesz a jövőbe, de tanácstalan vagy, merre indulj el.
- Idősebb vagy, és már jó ideje húzod az igát a munkaerőpiacon. Ennyi év után sem mutathatsz fel túl sokat, és úgy érzed, már nincs erőd az „újrakezdésre".

- Szíved-lelked beleadtad a munkádba, hogy aztán a rossz gazdasági helyzet vagy egy létszámleépítés miatt lapátra tegyenek.
- A tőzsdén vagy a pénzügyi tanácsadók által javasolt más hagyományos befektetéseken egy csomó pénzt vesztettél.

Ha a helyzetedre vonatkozó fenti feltevések többsége helytálló, ez a könyv komoly hatással lesz rád.

HOGYAN ÉPÜL FEL EZ A KÖNYV?

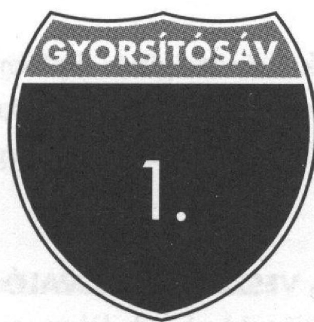
Minden fejezet végén találsz egy részt, amelynek a címe: „Összegzés: a Gyorsítósáv felismerései". Ebben a részben szerepelnek a Gyorsítósáv stratégiájának építőelemeiként szolgáló létfontosságú felismerések. Ne ugord át ezeket, mert belőlük állíthatod össze a saját Gyorsítósáv-stratégiádat! Ezenfelül a könyvben szereplő történeteket és példákat a Fastlane-fórumról és más személyes pénzügyi fórumokról merítettem. Bár a történetek valósak, és valódi problémákkal küzdő, hús-vér emberektől származnak, szerkesztett változatban, a neveket megváltoztatva közlöm őket, hogy a mondanivalóm egyértelmű legyen. Végül, de nem utolsósorban nyugodtan megvitathatod a Gyorsítósáv stratégiáját a Fastlane-fórum (TheFastlaneForum.com) sok ezernyi felhasználójával. Ha a Gyorsítósáv megváltoztatta az életed, állj meg egy percre, és mondd el nekünk, hogyan – vagy írj nekem e-mailt az mj.demarco@yahoo.com címre.

Évekig tartott, mire felfedeztem, rendszerbe foglaltam, megtanultam és alkalmazni tudtam a Gyorsítósáv megoldásait, hogy végül milliókat keressek velük. Most pedig, unatkozó nyugdíjasként – de még mindig fiatalon és dús hajjal – átnyújtom neked a *Gyorsítósáv a milliókhoz: ismerd meg a meggazdagodás titkát, és légy gazdag életed végéig!* című kötetet. Kapcsold be a biztonsági övet, végy magad mellé egy nagy adag kávét, és vágjunk neki az útnak!

1. rész

Vagyon a tolószékben: a „lassan járj, tovább érsz” azt jelenti: „mire gazdag leszel, megöregszel”





A nagy átverés

„A középszerűségre nem vágyakozik az ember, hanem menekülni próbál előle."

~ JODIE FOSTER

EGY ELKÉPZELT EPIZÓD AZ MTV „TUTI PECÓK" (CRIBS) SOROZATÁBÓL

Műsorvezető: „Ma a huszonkét éves Big Daddyhoo 750 négyzetméteres pecóját látogatjuk meg, itt, a gyönyörű atlanti partvidéken. Élőben jelentkezünk Palm Beachből, a napfényes Floridából… Szóval, Big Daddyhoo, mesélj a verdáidról!"

Big Daddyhoo: „Yo, testvér! Ez itten a mi Ferrari F430-asunk, 22-es felnikkel. Amaz egy bika Lamborghini Gallardo, egyedi, tíz hangszórós hifivel. Azokra az estékre meg, amikor csak lazulni akarok a bigékkel, a Rolls Royce Arnage a királyság."

Műsorvezető: „Mondd csak, Big Daddyhoo, miből telik neked ezekre a fantasztikus verdákra? És erre a kastélyra a parton? Ez húszmilliónál is többe fájhatott!"

Big Daddyhoo: „Megmondom a tutit, haver. Big Daddyhoo abból gazdagodott meg, hogy befektetési alapoknál fialtatta a pénzét, és jól kitömte a nyugdíj-előtakarékossági számláját a bolti eladóként keresett pénzéből."

Mintha a tű hirtelen csikorogva végigszántaná a lemezt.

Dermedt csend.

Nyilvánvaló, hogy ilyesmit soha nem fogsz hallani. Big Daddyhoo válasza abszurd és nevetséges. Mindnyájan elég okosak vagyunk ahhoz, hogy tudjuk, egy mocskosul gazdag huszonkét éves srác nem szerezhette a vagyonát befektetési alapokból, meg abból, hogy szorgosan gyűjtögette a bolti eladóként keresett pénzét a nyugdíj-előtakarékossági számláján. Pontosan tudjuk, hogy azok, akik fiatalon tesznek szert mesés vagyonra, a társadalom egy különleges csoportját alkotják: profi sportolók, rapperek, színészek, médiasztárok – híres emberek. Ha nem tartozol ebbe a csoportba, neked csak a pénzügyi szakértők hagyományos tanácsa marad: „lassan járj, tovább érsz". A „lassú gyarapodás" elve valahogy így hangzik: járd

ki az iskolát, szerezz jó jegyeket, érettségit és diplomát, szerezz magadnak egy jó állást, fektess be a tőzsdén, gyarapítsd a nyugdíj-előtakarékossági számládat, vágd szét a hitelkártyáidat, vagdosd ki a kuponokat… és egy nap, úgy hatvanöt évesen, gazdag leszel.

A „LASSÚ GYARAPODÁS" A VESZTESEKNEK VALÓ

Ha meg szeretnél gazdagodni, és ehhez a „lassú gyarapodás" stratégiáját választottad, van egy rossz hírem a számodra. Ez a vesztesek játéka. A tét az időd, és el fogod bukni. Komolyan elhiszed, hogy a srác, aki egy fejedelmi birtokon él a tengerparton, egy félmillió dolláros csodaautóval a felhajtóján, befektetési alapokból gazdagodott meg? Vagy abból, hogy kivagdosta a kuponokat az ingyenes reklámújságból? Persze, hogy nem! De akkor miért adsz hitelt azoknak, akik azt bizonygatják, hogy ez az út elvezethet a jóléthez és az anyagi függetlenséghez?

Mutass nekem egy huszonkét évest, aki befektetési alapokból gazdagodott meg! Mutass nekem egyetlen embert, aki három év alatt milliókat keresett azzal, hogy a lehető legtöbbet fizette be a nyugdíj-előtakarékossági számlájára! Mutass nekem egyetlen huszonévest, aki betegre kereste magát kuponok kivagdosásával! Hol vannak ezek az emberek? Azért nem találod őket, mert nem léteznek. Csupán egy képtelen tündérmese agyszüleményei.

Ennek ellenére továbbra is megbízol a régi, megfáradt arcokban, akik az üzleti sajtóban pénzügyi tanácsokat osztogatnak, és ezeket a tanokat vallják a meggazdagodás útjáról. Igen, uram, szerezzen munkát, dolgozzon le ötven évet, kuporgasson, éljen esztelenül takarékosan, fektessen be a tőzsdén, és hamarosan elnyeri a szabadságát… 70, vagy ha a tőzsde kegyes és az árfolyamok szerencsésen alakulnak, akár már 60 évesen! Micsoda pénzügyi terv! „Vagyon a tolószékben"! Hát nem izgalmas?

A mai zavaros gazdasági helyzetben megdöbbent, hogy még mindig vannak, akik elhiszik, hogy ezek a stratégiák működnek. Hát nem a recesszió mutatta meg a legtisztábban, hogy a „lassan járj, tovább érsz" micsoda átverés? Ó, már értem! Ha negyven évig alkalmazottként dolgozol, és sikerül elkerülnöd a 40%-os piaci visszaesést, a „lassú gyarapodás" módszere működik: csak lazíts, dolgozz szorgalmasan, és reménykedj, hogy nem jön el érted a halál, mielőtt – csiribú-csiribá! – te lennél a leggazdagabb ember a nyugdíjasotthonban.

A „lassan járj, tovább érsz" üzenete egyértelmű: áldozd fel a jelened, az álmaid és az életed egy olyan tervért, amelynek majd élvezheted a gyümölcsét, miután az életed nagy része elpárolgott. Hadd fogalmazzak nyersen: ha a jóléthez vezető út felemészti felnőtt életed legszebb éveit, és még csak nem is biztos, hogy megéri, akkor az az út egy kalap szamócát sem ér. Ha a „jóléthez vezető út" a Wall Streettől és a rendelkezésedre álló időtől függ, és azt kéri, hogy tedd kockára az életed, akkor az egy rohadt, mocskos sikátor.

Ennek ellenére a tömegeknek rendelt terv továbbra is szilárdan őrzi az uralmát. Képmutató „pénzügyi szakértők" hada hirdeti és kényszeríti ránk ezt a tervet –

olyanok, akik korántsem a saját tanácsaikat követve, hanem a Gyorsítósávban gazdagodtak meg. A „Kapaszkodósáv" hirdetői tudnak valamit, amit nem kötnek az orrodra: *amit tanítanak, az nem működik, viszont az eladásából tényleg meg lehet tollasodni.*

FIATALON MEGGAZDAGODNI: SÜKET DUMA?

A *Gyorsítósáv a milliókhoz* nem arról szól, hogy milliomosként mehess nyugdíjba, hanem arról, hogy értékeld át a gazdagság fogalmát úgy, hogy a fiatalság, az életöröm, a szabadság és a jólét egyaránt helyet kapjon benne. Vegyük például ezt a megjegyzést a Fastlane-fórumról:

> *„Csak süket duma lenne? Tudod, az álom, hogy fiatalon is a lábad előtt heverhet a világ: amikor flancos autók állnak a luxusvillád garázsában, szabadon utazgathatsz, és megvalósíthatod az álmaidat. Tényleg kiszabadulhatsz a mókuskerékből fiatalon? Huszonhárom éves befektetési bankár vagyok Chicagóból, Illinoisból. Szerény fizetésért és szerény jutalékokért dolgozom. A legtöbb ember azt mondaná, jó állásom van. Én azonban gyűlölöm. Ahogy áthajtok Chicago belvárosán, látom a fickókat, akik már gondtalanul élhetik az életüket. A fickókat, akik drága, feltűnő kocsikkal furikáznak… És ilyenkor arra gondolok: ezek mind ötvenes vagy még idősebb hapsik, ősz hajjal! Az egyikük egyszer azt mondta nekem: »Tudod, kölyök, mire végre megengedhetsz magadnak egy ilyen játékszert, mint ez itt, akkor már szinte túl öreg leszel ahhoz, hogy élvezd!« A fickó egy ötvenkét éves ingatlanbefektető volt. Emlékszem, ahogy néztem őt, arra gondoltam: »Istenem… Ez nem lehet igaz! Ez süket duma! Nem létezik, hogy így kell lennie!«"*

Nos, megerősíthetem: ez tényleg süket duma. Igenis élhetsz „nagy lábon" fiatalon is. Az idős kor nem alapfeltétele a vagyonnak vagy a visszavonulásnak. Az igazi süket duma az, hogy mindezt elérheted az alapértelmezett „lassú gyarapodás" stratégiájával is, legalábbis a 30. születésnapod előtt. Abban a hitben élni, hogy csak idős korodban vonulhatsz vissza a munkától – na, az az igazi baromság. Az igazi ostobaság az, ha hagyod, hogy a „lassan járj, tovább érsz" hazugsága ellopja az álmaidat.

ÉRTELMEZD ÁT A „NYUGDÍJAS ÉVEKET", HOGY A FIATALKOROD IS BELEESSEN!

Ha kimondod, hogy „nyugdíjazás", mire gondolsz? Én egy bogaras öregembert látok nyikorgó hintaszékben ülni a tornácon. Gyógyszertárak, orvosi rendelők, járókeretek, ronda tisztasági pelenkák jelennek meg a szemem előtt. Gondozóotthonok és fáradtságtól kimerült családtagok. Öreg, járni is képtelen emberek. A fenébe is, még valami dohos szagot is érzek úgy 1971-ből! A legtöbb ember a hatvanas-hetvenes éveiben megy nyugdíjba. De még ilyen idősen is küszködik a megélhetésért,

és becsődölt kormányzati programokra támaszkodik, csak hogy felszínen tudjon maradni. Vannak, akik az „aranyló éveik" jelentős részét is munkában töltik, hogy képesek legyenek fenntartani az életszínvonalukat. Egyesek soha nem érik meg, hogy visszavonulhassanak, mert halálukig dolgoznak.

Hogyan lehetséges ez? Egyszerű. A „lassú gyarapodás" egy életen át tartó út, amelynek a sikere botrányosan sok olyan tényezőtől függ, amelyek felett nincs hatalmad. Ötven évet fektetsz bele egy munkába és egy nyomorúságos életbe, hogy egy napon aztán gazdagon mehess nyugdíjba a kerekes székeddel és a gyógyszeradagolóddal. Ugye, milyen lelkesítő?

Mégis, milliók vállalják ezt az ötven évig tartó hazárdjátékot. Azok, akiknek bejön, az anyagi függetlenség jutalmát egy rakás gőzölgő szarkupaccal együtt kapják meg: az öregséggel. Hát köszi. De egyet se félj, mondják leereszkedő mosollyal, hiszen „ezek az aranyló évek!" Kit akarnak átverni? Kinek aranyló?!

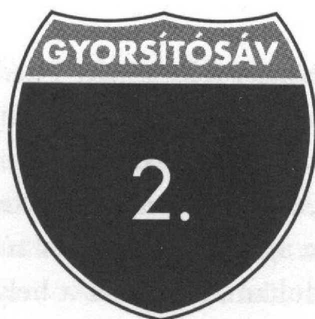
Ha az utazás ötven évet emészt fel az életedből, akkor tényleg megéri? Ha a gazdagsághoz ötven évig tart az út, az nem valami vonzó. Emiatt aztán kevesen is járnak sikerrel, és még azok is, akiknek sikerül, csak az élet alkonyán érik el az anyagi függetlenséget.

A visszavonulás általánosan elfogadott képével az a gond, *amit nem látsz.* Nem látsz benne fiatalságot, nem látsz benne szórakozást, és nem látod az álmok megvalósulását. Az aranyló évek egyáltalán nincsenek aranyból: ez már csak a halál váróterme. Ha az előtt szeretnél anyagi függetlenséget, mielőtt eljön érted a zord Kaszás, felejtsd el a „lassú gyarapodást".

Ha fiatalon, egészségesen, életerősen, dús hajjal szeretnél visszavonulni, akkor figyelmen kívül kell hagynod a társadalom alapértelmezett útitervét, hogy „lassan járj, tovább érsz", és azt a moslékot, amit a guruk eléd löttyintenek a vályúba. Van másik út is.

ÖSSZEGZÉS: A GYORSÍTÓSÁV FELISMERÉSEI

- A „lassan járj, tovább érsz" stratégiája megköveteli, hogy egész életedben jövedelmező állásod legyen.
- A „lassan járj, tovább érsz" játékán csak veszíthetsz, mert ez a játék a Wall Streettől függ, és gúzsba köti a rendelkezésedre álló idő.
- Életed valódi aranykorát akkor éled, amikor fiatal, tetterős és érzékeny vagy.



Hogyan számoltam le a „lassú gyarapodás" illúziójával?

„Az élet értelme nem az, hogy együtt haladjunk a tömeggel, hanem hogy elkerüljük, hogy az őrültek között találjuk magunkat."

~ MARCUS AURELIUS

A „LASSAN JÁRJ, TOVÁBB ÉRSZ" MEGÖLI AZ ÁLMOKAT

Tizenévesen úgy gondoltam, esélyem sincs, hogy már fiatalon vagyonra tegyek szert. A „gazdagság + fiatalság" számomra értelmezhetetlen egyenlet volt, egyszerűen azért, mert semmilyen téren nem voltam kiemelkedően tehetséges. Azok, akik fiatalon lesznek gazdagok, többnyire rögös úton, kíméletlen versenyben jutnak el a célhoz, és ez az út tehetséget igényel. Színésszé, zenéssé vagy más előadóművésszé, esetleg profi sportolóvá válni esélytelen, ha mindegyik úton csak egy nagy „ÚTLEZÁRÁS" tábla fogad, mintha gúnyosan nevetne rajtad: „Felejtsd el, MJ!"

Ebbe nagyon hamar beletörődtem, és feladtam az álmaimat. A „lassan járj, tovább érsz" parancsa teljesen világos volt: járd ki az iskolát, keress munkát, érd be kevesebbel, hozz áldozatokat, légy fukar, és ne is álmodozz anyagi függetlenségről, nagy házról a hegyoldalban vagy fényűző autókról. Én azonban mégis álmodoztam, ahogy a tizenéves fiúk szoktak. Megszállottja lettem az autóknak – konkrétabban, a Lamborghini Countachnak.

A KILENCVEN MÁSODPERC, AMI MEGVÁLTOZTATTA AZ ÉLETEMET

Chicagóban nőttem fel. Kövérkés srác voltam, kevés barláttal. Nem érdekeltek sem a korombeli lányok, sem a sport. Legszívesebben csak elnyúltam egy babzsákfotelben, fánkkal tömtem magam, és közben a *Tom és Jerry*t néztem a tévében. Szülői felügyeletről nemigen volt szó. Anya és Apa évekkel korábban elváltak, így engem és idősebb testvéreimet egy egyedülálló anyának kellett felnevelnie. Anyám nem végzett főiskolát, és nem volt munkahelyi tapasztalata sem, hacsak

nem tekintjük annak a csirkesütést a Kentucky Fried Chickennél. Így aztán szabadon hódolhattam kedvteléseimnek, ami általában édességek majszolását és a *Szupercsapat* legújabb részének bámulását jelentette. Minden erőfeszítés, amire hajlandó voltam, egy hosszú, törött seprűnyélben testesült meg: ezt használtam távirányító gyanánt, mivel az igazi elromlott, és túl lusta voltam ahhoz, hogy felálljak. Ha mégis megmozdultam, általában a helyi fagylaltozó felé vettem az irányt. Az édes finomságokon kívül más nemigen motivált.

Az a bizonyos nap is olyan volt, mint a többi: fagylaltozni indultam. Kifundáltam, hogy ezúttal milyen ízekkel fogom kényeztetni magam, és elsétáltam a fagylaltozóba. A bejárat előtt szemtől szemben találtam magam álmaim autójával: egy Lamborghini Countach állt ott, amelyet a 80-as évek egyik sikerfilmje, az *Ágyúgolyó-futam* tett híressé. Egykedvűen terpeszkedett az út szélén, mint egy király, én pedig úgy bámultam rá, mint egy istenfélő ember, aki előtt megjelent a Mindenható. Földbe gyökerezett a lábam az áhítattól, és a fagylalt gondolata egy csapásra elillant az agyamból.

Mindent tudtam a Lamborghini Countachról. A képe kint volt a hálószobám falán, és csorgott a nyálam, valahányszor csak megláttam a kedvenc autós magazinom lapjain. Ravasz, gonosz, pofátlanul gyors kocsi, űrhajóra hajazó ajtókkal – és istentelenül drága. Mégis ott állt mindössze pár lépésnyire tőlem. Mintha Elvis támadt volna fel. Nyers, kézzelfogható, méltóságos valóságában olyan volt nekem, mint amikor egy műkedvelő egy eredeti Monet-képet lát. A vonalak, a formák, a festék illata…

Percekig le sem tudtam venni róla a szemem, mígnem egy fiatalember lépett ki a fagylaltozóból, és elindult az autó felé. Az övé lenne a kocsi? Nem létezik! A srác nem lehetett több huszonöt évesnél. Farmernadrágot és túlméretezett kockás inget viselt, ami alatt egy *Iron Maiden*-pólót véltem felfedezni. Képtelenségnek tartottam, hogy ő legyen az autó tulajdonosa. Én egy idősebb, barázdált arcú, őszes, kopaszodó, két évvel a divat mögött kullogó fickóra számítottam. Ez a srác nagyon nem illett bele a képbe.

„Mi a fene?" – hökkentem meg. Hogyan engedhet meg magának egy fiatal srác egy ilyen elképesztő autót? Az isten szerelmére, ez a kocsi többe kerül, mint a ház, amiben lakom! Arra jutottam, hogy biztos lottón nyerte a pénzt. Vagy… talán valami gazdag gyerek, aki egy vagyont örökölt. Nem. Biztosan profi sportoló. Igen, ez az igazság, szögeztem le magamban.

Hirtelen merész gondolat hasított belém: „Hé, MJ, miért nem kérdezed meg a srácot, hogy mi a foglalkozása?!" De vajon odamehetek hozzá? Tétován álldogáltam a járdán, miközben győzködtem magam. A testemben szétáradó adrenalin azonban bátorságot öntött belém, és azon kaptam magam, hogy a lábaim már visznek is az autó felé, mintha az agyam nem is számítana. A fejemben a bátyám gúnyos hangját hallottam, ahogy a robotot utánozza a *Lost in Space*-ből: „Veszély, Will Robinson, veszély!"

A srác észrevette, hogy felé tartok, és nyugtalanságát kényszerű mosoly mögé rejtve kinyitotta a kocsi ajtaját. Hú! Az ajtó függőlegesen, az ég felé nyílt, nem oldalra, mint egy hétköznapi autóé. Ettől nyomban elszállt az az aprócska önbizalmam is, amit sikerült összekaparnom, de igyekeztem fenntartani a könnyed nemtörődömség látszatát, mintha egy futurisztikus ajtajú autó teljesen hétköznapi látvány lenne. Amit alig húsz szóban össze lehetett volna foglalni, olyan volt, mintha egy egész regényt kellett volna megírnom. A lehetőség azonban ott volt az orrom előtt, és én megragadtam.

– Elnézést, uram – motyogtam idegesen, reménykedve, hogy a fickó nem fog egyszerűen átnézni rajtam. – Megkérdezhetem, mi a foglalkozása?

A kocsi tulajdonosa megkönnyebbült, hogy nem egy fiatalkorú bűnözővel van dolga, és kedvesen válaszolt:

– Feltaláló vagyok.

Ez a válasz egyáltalán nem az volt, amire számítottam, és ettől alaposan zavarba jöttem. Előre kidolgozott további kérdéseim értelmüket vesztették, így aztán lebénultam, és fogalmam sem volt, mi legyen a következő lépés. Csak álltam ott dermedten, mint a fagylalt, amiért eredetileg elindultam. A Lamborghini ifjú tulajdonosa kihasználta a lehetőséget, hogy lelécelhet: bepattant a volán mögé, bezárta az ajtót, és elindította a motort. A kipufogó hangos robaja végigsöpört a parkolón, a közelben tartózkodó minden élőlénnyel tudatva a Lamborghini félelmetes jelenlétét. Akár tetszett, akár nem, a beszélgetés véget ért.

Tudtam, hogy talán évekig nem lesz még egyszer ilyen élményben részem, ezért megpróbáltam minél mélyebben magamba szívni ennek az autómobil-unikornisnak a látványát. Mintha álomból ébredtem volna; az agyamban megvilágosodott egy út.

A HÍRNÉV ÉS A TEHETSÉG NEM SZÁMÍT

Mi változott azon a napon? Az, hogy szembetalálkoztam a Gyorsítósávval és egy új igazsággal. Ami a vágyott édességet illeti, aznap nem jutottam el a fagylaltozóba. Sarkon fordultam, és hazamentem – egy új valóság felismerésével. Nem voltam sportos, nem tudtam énekelni, és nem volt érzékem a színjátszáshoz, de rájöttem, hogy meggazdagodhatok anélkül is, hogy híres vagy tehetséges lennék.

Onnan kezdve minden megváltozott. A találkozás a Lamborghinivel csupán kilencven másodpercig tartott, de egy életre új hitet és irányt adott nekem, és új lehetőségeket tárt fel előttem. Úgy döntöttem, hogy egy napon nekem is lesz egy Lamborghinim – mielőtt még megöregednék. Nem akartam várni a következő véletlen találkozásra és csak nézegetni a posztert a falon: meg akartam szerezni magamnak ezt az autót. Igen, nyugdíjba küldtem a seprűt, és felemeltem végre a kövér seggem a kanapéról.

A GYORSÍTÓSÁV NYOMÁBAN

A lamborghinis találkozás után tudatosan tanulmányozni kezdtem azokat a fiatal milliomosokat, akik nem voltak se híresek, se tehetségesek. De nem érdekelt minden milliomos, csak azok, akik fényűző, extravagáns életmódot folytattak. Vizsgálódásaimat egy szűk és homályos körre korlátoztam: egy apró részhalmazára azoknak az ismeretlen milliomosoknak, akik megfeleltek az alábbi kritériumoknak:

1) Fényűző életmódot folytattak, vagy legalábbis megengedhették maguknak. Hidegen hagytak azok a szerény milliomosok a „szomszédból", akik a középosztály soraiban éltek.
2) Viszonylag fiatalok (35 év alattiak) vagy legalábbis gyorsan gazdagodtak meg. Nem érdekeltek azok az emberek, akik negyven évet húztak le egy munkahelyen, és úgy jutottak milliókhoz, hogy egész életükben a fogukhoz verték a garast. Fiatalon akartam gazdag lenni, nem öregen.
3) Önerőből tettek szert mesés vagyonra. Nekem üres volt a zsebem. A spermalottó szerencsés nyerteseit, akik ezüstkanállal a szájukban születtek, nem kívántam górcső alá venni.
4) Vagyonuk nem lehetett sem hírnév, sem fizikai tehetség, sem fényes sportkarrier, sem színészkedés, sem éneklés vagy más szórakoztatóipari tevékenység eredménye.

Olyan milliomosokat kerestem, akik ugyanúgy átlagos srácként, bármilyen különleges képesség vagy tehetség nélkül kezdték, mint én, de valahogy mégis megcsinálták a szerencséjüket. Középiskolai és egyetemi éveim alatt megszállottan tanulmányoztam ezeket a milliomosokat. Mindent elolvastam róluk: magazinokat, könyveket és újságokat. Megnéztem minden dokumentumfilmet, ami sikeres üzletemberekről szólt, és igyekeztem magamba szívni minden információt, amit csak felfedtek a milliomosoknak erről a szűk köréről.

Lelkes kutatásom, hogy felfedjem a gyors meggazdagodás titkát, sajnos csalódásokhoz vezetett. A késő éjszakai telemarketinges műsorok éppen olyanokról álmodtak, mint én: hiszékeny voltam, vevő mindenre, és nem haboztam használni a hitelkártyám. Számtalan vonzónak tűnő ajánlatnak bedőltem, a „szigorúan bizalmas" hirdetésektől az ázsiai ingatlanmogulig, akinek a jachtján csábos hölgyek illegették magukat egy szál bikiniben. De egyik sem hozta el az áhított gazdagságot, és a ravasz reklámok ígéretei ellenére a bögyös modellek sohasem váltak valósággá.

Ahogy azonban mohón igyekeztem kielégíteni tudásszomjamat, és egyik bizarr munkát vállaltam el a másik után, kutatásaim feltártak néhány figyelemre méltó közös nevezőt. Biztos voltam benne, hogy sikerült rábukkannom a milliókhoz vezető gyorsítósáv és a hírnév nélküli gazdagság minden lényeges titkára. Eltökéltem, hogy fiatalon meggazdagszom, és rögtön a diploma megszerzése után rálépek az

útra. Akkor még nem sejtettem, mi vár rám. Fogalmam sem volt az úton tornyosuló akadályokról, a terelőutakról és az elkövethető számtalan hibáról.

DACOLNI A KÖZÉPSZERŰSÉGGEL

Az Észak-Illinois-i Egyetemen végeztem, két üzleti diplomával. Az egyetem egy öt évig tartó vajúdás volt, ami alatt átmosták az agyunkat, hogy milyen jó is munkavállalónak lenni, és ennek az agymosásnak a diploma jelentette a túlértékelt csúcspontját. Az egyetemet én a vállalati rabszolgák kiképzőtáborának tekintettem; egy elhálatlan házasságnak köztem és egy túlhajszolt, alulfizetett, munkahelyek és főnökök rabságában töltött élet között. A barátaim nagyszerű állásokat csíptek meg, és büszkélkedtek is velük:

„A Motorolánál dolgozom!"
„Engem meg felvettek a Northwestern Insurance-hoz!"
„Én a Hertz Rental Cars-nál kaptam munkát mint képzési menedzser!"

Bár örültem a sikerüknek, a barátaim bedőltek a „lassú gyarapodás" hazugságának. És én? Kösz, de inkább nem. Úgy irtóztam a Kapaszkodósávtól, mint a pestistől. Én a Gyorsítósávot akartam megtalálni, és fiatalon és dúsgazdagon akartam visszavonulni.

ÚTTORLASZOK, KERÜLŐUTAK ÉS A DEPRESSZIÓ

Magabiztosságom ellenére a következő néhány év messze nem váltotta be a reményeimet. Továbbra is anyámmal éltem, és közben csak bukdácsoltam egyik üzleti vállalkozásról a másikra. A siker elkerült. Minden hónapban mással próbálkoztam: vitaminokkal, ékszerekkel, divatos, „kulcsrakész" marketingprogramokkal, amelyeket üzleti folyóiratok hátoldaláról kölcsönöztem, sőt még ostoba hálózati távértékesítéssel is.

A kemény munka ellenére csak a kudarcaim számát és az adósságaimat gyarapítottam. Évek teltek el egyre szánalmasabb hiábavalóságban, és kénytelen voltam egy sor neandervölgyieknek való munkát elvállalni, ami alaposan megtépázta az önbecsülésemet: voltam pincérsegéd kínai étteremben (igen, hátul tényleg csótányok szaladgálnak), alkalmi munkás a chicagói nyomornegyedben, pizza- és virágszállító fiú, diszpécser, limuzinsofőr, hajnalban kelő újságkihordó a *Chicago Tribune*-nál, gyorséttermi eladó a Subway-nél (halál komolyan), árufeltöltő a Searsnél (az átkozott lakástextil osztályon), adománygyűjtő és szobafestő-mázoló.

Ezeknél az alja munkáknál és az általuk kínált pocsék fizetésnél csak egy valami volt rosszabb. A korán kelés. Az említett munkák többsége napfelkelte előtti kezdést igényelt. Rendszeresen hajnali háromkor-négykor kellett kelnem – ha lehetetlen időpontról volt szó, biztos lehettem benne, hogy szerepel a munkaköri leírásban. Öt év egyetem után, diplomával a zsebemben úgy éltem, mint egy falusi tehénpásztor.

Annyira szűkében voltam a pénznek, hogy kénytelen voltam elszórakoztatni egy idősebb nőt, hogy esküvői ajándékot tudjak venni a legjobb barátomnak. Igen, az 1990-es években sok érett, magányos asszony vadászott fiatal fiúkra.

A barátaim közben szépen építgették a karrierjüket. Minden évben megkapták a 4%-os béremelésüket, Mustangot vagy Acurát és 110 négyzetméteres házat vettek a városban. Elégedettnek tűntek, és olyan életet éltek, amilyet a társadalom elvárt tőlük. Normálisak voltak – nem úgy, mint én.

Huszonhat évesen depresszióba estem. A vállalkozásaim nem voltak képesek megállni a saját lábukon, ahogy én magam sem. Szezonális depresszió gyötörte törékeny pszichémet. Chicago esős, sötét, komor időjárása ellenállhatatlan vágyat ébresztett bennem egy puha, meleg ágy és a finom sütemények iránt. Ha az ember elér valamit, úgy érzi, mintha mindig sütne a nap – szóval, igen, nem értem el túl sok mindent. Belefáradtam a középiskolából kibukottaknak való munkahelyekbe, és semmi kedvem nem volt kikászálódni az ágyból. A kétségeim minden nappal csak egyre nőttek. A kudarcok fizikailag, érzelmileg és anyagilag egyaránt kimerítettek, miközben tudtam, hogy egyáltalán nem tükrözik, mi lakozik valójában bennem. Ismertem a meggazdagodás gyors útját, de egyszerűen képtelen voltam a gyakorlatba átültetni. Mit csinálok rosszul? Mi állít falat elém? Sokévnyi kutatás és tanulás, egy szobányi könyv, folyóirat és „gyorstalpaló" videó átrágása után, még mindig nem jutottam közelebb a gazdagsághoz. Ott rekedtem a járdán, az út szélén, és sehol sem láttam a Gyorsítósávot.

Elhatalmasodó depresszióm elől nem a drogokban, a szexben vagy az alkoholban kerestem menedéket, hanem még mélyebbre ástam magam a „szürke" milliomosokról szóló könyvekbe. Ha már nem lehettem sikeres, legalább elmerültem azoknak az életében, akik azok voltak – azáltal, hogy faltam a gazdagokról szóló könyveket, a sikeres emberek önéletrajzait, és más történeteket olyanokról, akik a semmiből jutottak fel a csúcsra.

A helyzetem azonban tovább romlott. A körülöttem levő emberek lemondtak rólam. A lány, akivel már hosszú ideje együtt jártam, kijelentette: „Reménytelen vagy." Neki biztos állása volt egy autókölcsönző szalonban, de folyton veszekedtünk, mert én úgy gondoltam, aprópénzért dolgozik látástól vakulásig. Évi 28 000 dollár szerintem nem volt valami nagy szám. Ő persze könnyedén vissza tudott vágni, és teljes joggal szembesített a tényekkel: „Neked egyáltalán nincs munkád, 27 000 dollárral kevesebbet keresel nálam, és egyik vállalkozásod sem működik." Okos lány volt. A kapcsolatunknak vége szakadt, amint udvarolni kezdett neki egy rádiós reklámigazgató.

Aztán ott volt az anyám. Az egyetem elvégzése utáni első pár évben hagyta, hogy a saját fejem után menjek, de aztán jöttek a kudarcok és a szánalmas munkahelyek. Kértem, hogy legyen türelmes, és megpróbáltam elmagyarázni neki, hogy a Gyorsítósávban haladó vállalkozók vagyona *exponenciálisan* nő – szemben az alkalmazásban állók *lineáris* gyarapodásával. A látványos grafikonok és diagramok sajnos

nem győzték meg anyámat, aki elvesztette a hitét bennem, és ezért a legkevésbé sem hibáztathattam. Nagyon úgy festett, hogy hamarabb száll le ember a Marson, mint hogy én megcsináljam a szerencsémet.

Ellentmondást nem tűrő parancsai alaposan lelohasztották a lelkesedésemet. Hetente legalább hússzor rám ripakodott, hogy szerezzek végre egy állást. Még ma is beleborzongok. „Keress munkát, kisfiam!" – ez a mondat, azon a hangon kiabálva, a csótányokat is kiirtaná egy apokalipszis utáni világban. Voltak olyan napok, amikor legszívesebben satuba szorítottam volna a fejem, és addig préseltem volna a fülem, amíg meg nem süketülök. A „Keress munkát, kisfiam!" beleégett a lelkembe: ez az anyai utasítás véget vetett a tárgyalásnak, az esküdtszék egyhangú döntést hozott, és kimondta a megfellebbezhetetlen ítéletet: „Megbukott, és megvonjuk tőle a bizalmat."

Anyám ezzel a javaslattal állt elő: „A sarki közért csemegepultost keres. Miért nem ugrasz be hozzájuk, és adsz nekik egy esélyt?" Mintha az egyetemi tanulmányokat és az elmúlt öt év küzdelmeit örökre feledtetné, ha diadalmasan állnék a csemegepult mögött, sonkát szeletelve és krumplisalátát kanalazva a környéken lakó focistaanyukáknak. Kösz a tippet, de ezt a munkát inkább kihagynám.

HÓVIHAR ÉS ÉBREDÉS

Egy hideg chicagói hóvihar gyötrelme kellett ahhoz, hogy felismerjem, fordulóponthoz érkezett az életem. Sötét, fagyos éjszaka volt, és én holtfáradtan hajtottam hazafelé munkaeszközöm, egy limuzin volánja mögött. A cipőm átázott a nedves hótól, és kínzó fejfájás gyötört. A két órával korábban bevett négy aszpirin hatástalan maradt. Haza akartam menni, de nem tudtam. A szokásos útvonalakat belepte a hó, és járhatatlanná váltak, én pedig elakadtam a hóviharban. Lehúzódtam a járda mellé egy gyéren megvilágított úton, és éreztem, ahogy az olvadt hólében ázó lábujjaimból hideg borzongás kúszik felfelé a lábszáramon. Leállítottam a motort, és csak ültem ott magányosan, síri csendben. Nem volt más, csak a szállingózó hópelyhek, amelyek emlékeztettek rá, mennyire utálom a telet. A fejem felett az elnyomott cigarettacsikkek nyomát bámultam a limó plafonján, és arra gondoltam: „Mi a fenét művelsz? Tényleg ennyi lenne az életed?"

Ahogy ott ültem a kocsiban a kihalt úton, a hóviharban, az éjszaka és a semmi közepén, úgy döntöttem, hogy ebből elég. A megvilágosodás néha békés fuvallatként érkezik, máskor azonban úgy kólint fejbe, mintha egy Steinway zongora zuhanna rád. Az én esetemben az utóbbi történt. Egy ellentmondást nem tűrő hang szólalt meg a fejemben: „Egyetlen napig sem élhetsz így tovább!" Ha életben akartam maradni, muszáj volt változtatnom.

ELSZÁNVA A VÁLTOZÁSRA

A zord tél gyors cselekvésre ösztökélt. Úgy döntöttem, hogy változtatok. Úgy döntöttem, hogy a kezembe veszem az irányítását annak, amiről korábban azt hittem,

hogy nincs felette hatalmam: a környezetemét. Úgy döntöttem, hogy elköltözöm. Fogalmam sem volt, hová, de ez abban a pillanatban nem is érdekelt.

Hirtelen újra erősnek éreztem magam. A gyors döntés reményt és egy csepp boldogságot csempészett nyomorúságos életembe. A kudarcaim egyszeriben jelentéktelennek tűntek, és úgy éreztem, újjászülettem. *A zsákutcából egyszer csak kilyukadtam egy álom felé vezető útra.* Nem az elköltözés volt a lényeg – a döntés valójában arról szólt, hogy tudatosítottam magamban: igenis van választásom, és a saját kezembe vehetem a sorsomat.

Ezzel az új hatalommal felvértezve már képes voltam olyan lehetőségeket is számba venni, amelyekre addig nem is gondoltam. Feltettem magamnak egy egyszerű kérdést: „Ha az ország bármely pontján élhetnék, kötöttségek nélkül, akkor hol élnék?" Végiggondoltam, mi az, ami fontos nekem, és bekarikáztam öt várost a térképen. Egy hónappal később elköltöztem, vagy mondjuk inkább így: elmenekültem.

A KAPASZKODÓSÁVBÓL A GYORSÍTÓSÁVBA

900 dollárral a zsebemben érkeztem Phoenixbe. Nem volt munkám, se barátaim, se családom. Csak évi 330 napsütéses nap és az égető vágy, hogy ráhajtsak a Gyorsítósávra. Minden vagyonom egy régi matrac, pár száz könyv, néhány nem sok hasznot hajtó mellékvállalkozás és egy tízéves, rozsdás, hibás váltójú Buick Skylark volt, amit nem lehetett hármasba kapcsolni. Új életem rajtköve egy aprócska lakás lett Phoenix belvárosában, amelyet havi 475 dollárért béreltem. A lakást irodává alakítottam. Nem volt benne ágy vagy más hálószobabútor, csak egy matrac a konyhában. Édes kekszmorzsák között aludtam, ami elkerülhetetlen, ha a matracod a konyhapult mellett fekszik.

Szegényen és létbizonytalanságban éltem, mégis gazdagnak éreztem magam. Végre *én magam irányítottam* a saját sorsomat.

Számtalan vállalkozásom egyike egy webhely létrehozása volt. Miközben azt az átkozott limuzint vezettem Chicagóban, néha órákig üldögéltem tétlenül, így rengeteg időm volt olvasni. Nem vesztegettem el ezt az időt. Amíg ügyfelekre vártam a repülőtéren, vagy odakinn várakoztam, amíg az agysejtjeiket pusztították a helyi krimóban, a limuzinban üldögéltem, és csak olvastam és olvastam. Mindenbe beleástam magam, a pénzügyi ismeretektől az internetes programozáson keresztül, további gazdag emberek önéletrajzáig.

Ezenkívül a limuzinsofőrködésnek köszönhettem egy remek ötletet. Felmerült egy igény, amely megoldást kívánt. Az egyik ügyfél egyszer megkérdezte tőlem, hogy tudnék-e ajánlani neki egy jó limuzinkölcsönző céget New Yorkban. Ahogy kitettem az illetőt a repülőtérnél, egy gondolat kezdett motoszkálni az agyamban. Ha Chicagóban laknék, és limuzinra lenne szükségem New Yorkban, hová fordulnék? Nem volt New York-i szaknévsorom, és biztosra vettem, hogy a nem New Yorkban élők közül senki másnak sincs. A kérdés szöget ütött a fejembe, és arra a következtetésre jutottam, hogy bizonyára más utazóknak is gondot jelent limót

találni egy idegen városban. Így aztán felépítettem egy webhelyet, amely megoldást kínált erre a problémára.

Az internetnek természetesen nincsenek földrajzi korlátai, így ezt a vállalkozást Phoenixben is folytathattam. A többi korábbi üzleti vállalkozásomhoz hasonlóan ez sem hozott túl sokat a konyhára, a helyzet azonban immár gyökeresen megváltozott. Pőrén álltam egy idegen városban, pénz, munka vagy biztonsági háló nélkül. Muszáj volt összpontosítanom.

Agresszívan reklámozni kezdtem a webhelyet. E-maileket küldtem szét. Ismeretlenül hívtam fel embereket. Leveleket postáztam. Kitanultam a keresőoptimalizálást (SEO). Mivel nem engedhettem meg magamnak, hogy újabb könyveket vásároljak, mindennap felkerestem a phoenixi könyvtárat, és internetes programozási nyelveket magoltam. Továbbfejlesztettem a weboldalamat, és igyekeztem minél többet megtudni a grafikák használatáról és a szövegírásról. Bármit hajlandó voltam megtanulni, ami segíthetett nekem.

Aztán egy nap bekövetkezett az áttörés. Egy kansasi cégtől hívtak, és áradoztak a webhelyem szolgáltatásairól. Azt akarták, hogy tervezzem meg az ő webhelyüket is. Törekvéseim középpontjában ugyan nem a webtervezés állt, de 400 dollárért ráálltam az ajánlatra. Még örültek is, milyen hihetetlenül olcsón vállaltam a feladatot, pedig mindössze huszonnégy óra alatt elkészültem a webhelyükkel. Mámorban úsztam. Alig huszonnégy óra leforgása alatt megkerestem a havi lakbérem nagy részét. Aztán teljesen véletlenül, még ugyanazon a napon egy New York-i cég is megkeresett, és ugyanarra kért: tervezzek nekik egy új webhelyet. 600 dollárért ezt is elvállaltam, és két nap alatt végeztem is vele. Egy újabb havi lakbér!

Tudom, ez nem sok pénz, de a nincstelenségből három nap alatt eljutni oda, hogy kerestem ezer dollárt, olyan érzés volt, mintha megütöttem volna a főnyereményt a lottón. A Phoenixben eltöltött első néhány hónap alatt összekaptam magam, és életemben először a saját lábamra álltam. Nem kellett többé virágokat kihordanom, tányérokat mosogatnom, pizzát szállítanom, anyámtól pénzt kunyerálnom. A magam ura lettem! Hatalmas lépést tettem előre, és lendületet vettem az úton. A szél immár jó irányból fújt és kirajzolódott előttem a gazdagság univerzumába vezető új út.

Valami azonban még mindig nem stimmelt. Tudtam, hogy valami még hiányzik. A bevételem nagy része webhelyek tervezéséből és nem a webes hirdetőfelületemből származott. A jövedelmem az időmhöz és a webhelyépítéshez volt kötve. Ez azt jelentette, hogy minél több webhely tervezésével bíznak meg, annál több időt kell töltenem vele, és ha nem dolgozom, akkor elapad a bevételi forrásom. Az időmet adtam el pénzért.

EGY ÚJ VAGYONKÉPLET GYORSABB MEGGAZDAGODÁSHOZ VEZET

Télen meglátogatott egy barátom Chicagóból. Megmutattam neki a webes címjegyzékemet, és ő elámult rajta, mekkora forgalmat bonyolít a szolgáltatásom. A világ minden tájáról érdeklődtek nálam a limuzinkölcsönzési árakról, a nap

minden percében. Mennyibe kerül egy limuzin Bostonból Worcesterbe? Mennyi a tarifa a JFK repülőtérről Manhattanig? Belekukkantottunk az elektronikus postaládámba, és 450 e-mailt találtunk benne. Tíz perccel később a Frissítés gombra kattintottunk, és máris ott volt újabb 30 e-mail. Percenként több érdeklődő levél is érkezett. A barátom azt javasolta: „Haver! Valahogy pénzt kellene csinálnod ezekből az e-mailekből!"

Igaza volt – de hogyan? És hogyan tudom kielégíteni a létező igényeket? Ez a kihívás állt előttem, és én eltökéltem, hogy felveszem a kesztyűt. Pár nappal később kidolgoztam egy kockázatos, addig még soha nem bizonyított megoldást, és úgy döntöttem, adok neki egy esélyt. Hogy mit tettem? Ahelyett hogy hirdetési felületeket értékesítettem volna, érdeklődőket (potenciális ügyfeleket, „lead"-eket) közvetítettem. Ezzel csak egy probléma volt: ezt a vadonatúj, úttörő „bevételi modellt" még senki sem próbálta ki. Emellett meg kellett győznöm az ügyfeleket, hogy ez az üzleti megoldás előnyös a számukra, miközben semmilyen adattal nem tudtam alátámasztani, hogy valóban sikeresen működhet. Ne feledjük, mindez a kilencvenes évek végén történt, amikor az „ügyfélkör-építés" („lead generation") a weben még szűz területnek számított – legalábbis amíg én merészen bele nem vágtam.

Ennek ellenére vállaltam a kockázatot, és megvalósítottam az ötletet. Rövid távon arra számítottam, hogy a változtatás megöli a bevételeimet, és így is történt. Úgy gondoltam, hónapokba telhet, mire a modell sikeres lesz – ha működik egyáltalán. Az új rendszer az első hónapban 473 dollár bevételt hozott. Siralmas. További webhelyek készítését vállaltam, hogy pótoljam a bevételkiesést. A második hónapban a bevétel 694 dollárra emelkedett. A harmadikban már 970-re kúszott fel. Aztán 1832, 2314, majd 3733 dollárra. És a növekedés itt nem állt meg.

A modell működött.

A bevételem, a jövedelmem és a vagyonom ugrásszerűen nőni kezdett, de a dolog nem volt teljesen zökkenőmentes. A forgalom növekedésével a panaszok, a visszajelzések és a kihívások is megszaporodtak. A fejlesztésekhez közvetlenül az ügyfelek javaslataiból merítettem ötleteket. Napokon, sőt néha órákon belül megvalósítottam, amit elképzeltek. Az ügyfelek megszokták, hogy perceken, de legfeljebb egy órán belül válaszolok az e-mailjeikre. Megtanultam hallgatni az ügyfelekre, és az üzlet robbanásszerű növekedésnek indult.

A munkanapok egyre hosszabbak és megerőltetőbbek lettek. A heti negyven óra már nyaralásnak számított – jellemzően heti hatvan órát dolgoztam. A hétköznapok és a hétvégék összemosódtak. Amíg újdonsült barátaim piálni és bulizni jártak, én szétültem a fenekemet a kis lakásban, a kódot toldozgatva. Fogalmam sem volt, hogy csütörtök van-e vagy szombat, de ez nem is számított. A kemény munka jutalma az volt, hogy egyáltalán nem éreztem munkának, sőt még élveztem is. Nem munkahelyem volt, hanem egy szenvedélyem: az, hogy valami különlegeset csináljak. Emberek ezrein segített, amit létrehoztam, és ez tett az alkotásom rabjává. Hasznosnak éreztem magam.

Elkezdtem gyűjteni az ügyfelek ajánlásait:

„Önnek köszönhetően a vállalkozásom forgalma a tízszeresére nőtt."
„Az Ön webhelyének köszönhetem a legnagyobb vállalati ügyfelemet."
„Az Ön cége nélkül a vállalkozásom nem tudott volna terjeszkedni."

Ezek a visszajelzések jelentették a vagyonomat. Még nem igazán úsztam a pénzben, de már gazdagnak éreztem magam.

AZ ÉN „HAMIS" GYORSÍTÓSÁVOM

2000-ben már másfajta érdeklődők is megkerestek. Induló informatikai vállalkozások hívtak fel, és azt akarták tudni, hogy hajlandó lennék-e eladni a cégem. Abban az évben teljes erővel tombolt a dotcom-láz. Egyetlen nap sem telt el anélkül, hogy hírt ne adtak volna egy újabb milliomosról, aki azzal ütötte meg a főnyereményt, hogy eladott valamilyen internetes szellemi tulajdont. Rémlenek még a szürke milliomosok? A gazdagoknak ez a csoportja döbbenetes iramban nőtt, és a hullám felém tartott.

Szóval, nem akarja eladni a cégét? Már hogy a fenébe ne! Három ajánlatot kaptam. Az első 250 000, a második 550 000, a harmadik 1 200 000 dollárról szólt. A harmadikra rábólintottam, és egy szempillantás alatt milliomos lettem… majdnem.

A gazdagság sajnos nem tartott sokáig. Akkoriban azt hittem, 1 200 000 dollár temérdek pénz. Tévedtem. Az adók, az értéktelen részvényopciók, a téves döntések és a rossz befektetések a pénz nagy részét elvitték. Vettem egy Corvettet, hátha gazdagnak tűnök tőle. Azt hittem, az is vagyok, pedig valójában távol álltam tőle. A végén alig 300 000 dollár maradt a „hatalmas vagyonból".

Az internetlufi kipukkadása fájdalmas következményekkel járt, legalábbis azok számára, akik megvették a cégemet. Figyelmeztetéseim ellenére rossz döntéseket hoztak; olyan döntéseket, amelyek rövid távon jót tettek a bevételeknek, hosszú távon azonban borzasztó hatással voltak a növekedésre. Gyakorlatilag lehúztak egy csomó pénzt a vécén, mintha végtelen mennyiség állna belőle rendelkezésre. Tényleg szükség volt egyedi márkajelzéssel ellátott palackokra? És a cég emblémájával ellátott pólókra? Ezek bevételnövelő lépések voltak?

A döntések lassan, bizottságokban születtek meg. Az ügyfelekkel nem törődtek. Hihetetlen, de a cég vezetőinek többsége MBA fokozatot szerzett a Harvardon – ami újabb bizonyítéka annak, hogy a név után biggyeszthető előkelő rövidítések nem garantálják automatikusan az üzleti érzéket. Annak ellenére, hogy 12 millió dollár kockázati tőke állt rendelkezésre mentőövként a vihar átvészeléséhez, a webhelyem lassan haldokolni kezdett.

Néhány hónappal később, a csőd szélén, a vezetőség úgy döntött, hogy megszünteti a webhelyet, annak ellenére, hogy még mindig nyereséget termelt. Az internetes

üzletágba egyre kevesebben akartak befektetni, és a részvényárfolyamok zuhanni kezdtek. Mindenki az életben maradásért küzdött, a befektetőket is beleértve.

Nem bírtam nézni, ahogy az alkotásom az enyészeté lesz, ezért ajánlatot tettem a webhely visszavásárlására, kiárusítási áron – mindössze 250 000 dollárért, amelyet a cég saját profitjából szándékoztam kifizetni. Az ajánlatot elfogadták, így visszanyertem az irányítást a cég felett, amelyet csupán egy évvel korábban adtam el nekik. Az üzlet lényegében arról szólt, hogy én üzemeltetem a webhelyet, és enyém a profit, amelyből visszafizetem a veszteségként leírható kölcsönt. A maradékot visszaforgattam a vállalkozásba. Amint a cég ismét az enyém lett, egy új cél fogalmazódott meg bennem: nem pusztán túlélni akartam az internetes összeomlást, hanem virágzóvá akartam tenni a vállalkozást.

A PÉNZFA SZÜLETÉSE

A következő másfél évben újult erővel vetettem bele magam a webhely fejlesztésébe, hogy a szolgáltatást magasabb szintre emeljem. Visszatekintve, valószínűleg bizonyítani szerettem volna magamnak, hogy nem csak egy szerencsés fickó vagyok, akinek véletlenül sikerült meglovagolnia a dotcom-hullámot. Folyamatosan továbbfejlesztettem a webhelyem. Új, modern megoldásokkal vérteztem fel, és odafigyeltem az ügyfelekre. Új szenvedélyemmé az automatizálás és a folyamatszervezés vált.

A folyamatok és rendszerek ésszerűsítése lassú, de egyenletes átalakulást eredményezett. Egyre kevesebbet kellett dolgoznom. Egyszer csak azon kaptam magam, hogy napi tíz óra helyett egy is elég. A pénz ennek ellenére folyamatosan áramlott befelé. Már megengedhettem magamnak, hogy elruccanjak Vegasba kaszinózni, kivegyek négy nap betegszabadságot, vagy egy hónapig csak napi kereskedéssel foglalkozzam a tőzsdén – a pénz ugyanúgy dőlt.

Aztán hirtelen tudatosult bennem, mit is értem el. Ez maga volt a Gyorsítósáv! Valódi, élő, gyümölcstermő *pénzfát* neveltem. Egy virágzó fát, amely napi 24 órában, heti 7 napon át pénzt termett, és cserébe nem az egész életemet kérte, csupán havonta néhány órát, némi locsolást és napsütést, amit boldogan megadtam neki. Elég volt néha-néha rápillantani, és a pénzfa magától nőtt, termést hozott, és megadta nekem a szabadságot, hogy azt csináljak, amit csak akarok.

Az elkövetkező néhány évben lustálkodtam, és kényeztettem magam. Persze, azért dolgoztam is pár órát havonta, de leginkább konditerembe jártam, utazgattam, videojátékokkal játszottam, gyors kocsikat vásároltam és versenyeztem velük, társkereső weboldalak böngészésével szórakoztattam magam, és szerencsejátékokkal múlattam az időt. Megtehettem, mert a pénzfa dolgozott *helyettem*, és minden hónapban bőséges termést hozott.

Azóta, hogy visszavásároltam, a vállalkozásom rakétaként ívelt felfelé. Voltak olyan hónapok, amikor csak a PROFIT több volt, mint 200 000 dollár. Igen, a profit! Ha csak 100 000-et könyvelhettem el, akkor rossz hónapot zártam. Két hét alatt

annyit kerestem, amennyit a legtöbb ember egy egész évben. A vagyonom szépen gyarapodott, mégsem keltett feltűnést. Nem lettem híres. Ha te 200 000 dollárt keresnél havonta, min változtatnál az életedben?

- Milyen autót vezetnél?
- Hol laknál?
- Hova mennél nyaralni?
- Milyen iskolákba járatnád a gyerekeidet?
- Az adósság Damoklész kardjaként lebegne a fejed felett?
- Milyen gyorsan szeretnél milliomos lenni? Négy hónap vagy negyven év alatt?
- Gondot okozna egy 6 dolláros kávé a Starbucksban?

Amikor ekkora bevételre sikerül szert tenned, gyorsan azon kapod magad, hogy milliomos lettél. Én 33 évesen már sokszoros milliomos voltam. Ha az elején nem adtam volna el a cégem, bizonyára még gyorsabban révbe értem volna, de ha az ember gyorsfagyasztott készételeket eszik, és valaki meg akarja dobni 1 200 000 dollárral, nemigen mondja azt, hogy „Nem, kösz, inkább kihagyom."

Megvettem az első Lamborghinimet, és ezzel teljesült az, amiről tizenévesen álmodoztam. A kérdést, amelyet én tettem fel sok-sok évvel ezelőtt, most nekem szegezik, szinte minden héten. És én most már tudom rá a választ – azt a választ, amelyet én is annyira szerettem volna hallani.

2007-ben úgy döntöttem, hogy ismét eladom a cégem. Ideje volt, hogy visszavonuljak, és megvalósítsam a legmerészebb álmaimat – olyasmiket, mint ez a könyv vagy a forgatókönyvírás. Ezúttal azonban kényelmesen válogathattam az ajánlatok között, amelyek 3,3 milliótól 7,9 millió dollárig terjedtek. Miután néhány röpke év alatt sok-sok milliót kerestem a céggel, elfogadtam az egyik készpénzes ajánlatot, és újra ráhajtottam a Gyorsítósávra. Tíz percre – ennyi ideig tartott beváltani a milliókat érő hat csekket.

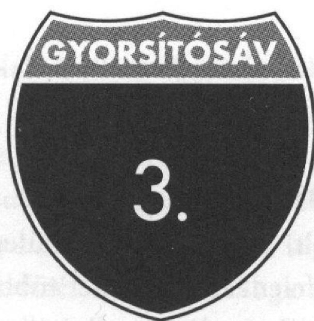
ÖSSZEGZÉS: A GYORSÍTÓSÁV FELISMERÉSEI

- A hírnév vagy a fizikai tehetség nem előfeltétele a gazdagságnak.
- A gyors meggazdagodás útja nem lineáris, hanem exponenciális.
- A változás egy szempillantás alatt bekövetkezhet.

2. rész

A meggazdagodás nem út, hanem utazás!





Utazás a gazdagság felé

„A leghosszabb út is egyetlen lépéssel kezdődik."

~ Lao-Ce

A MEGGAZDAGODÁS NEM CSUPÁN EGY ÚT, HANEM EGY EGÉSZ UTAZÁS!

Még az egyetemi éveim alatt történt, hogy a barátaimmal a tavaszi szünetben úgy döntöttünk, felkerekedünk, és Chicagóból leutazunk Dél-Floridába. Fiatal férfiként természetesen izgatottan néztünk az út elébe, és rabul ejtett minket a cél: a napfényes, nyüzsgő floridai tengerpart, ahol lengén öltözött, csokibarna, spicces főiskolás lányok várnak. Sajnos annyira lekötött minket az ábrándozás, hogy nem terveztük meg rendesen az utazást, és nem figyeltünk oda a járműre, amelynek célba kellett volna juttatnia minket. Nyolc órával az indulás után a kivénhedt Dodge Duster egyszer csak füstöt kezdett okádni, és köhögve lefulladt. Ott álltunk megfürödve, megrepedt hengerfejjel, olaj nélkül egy poros országúton, valahol Illinois déli részén. Tehenek, kukoricatáblák és trágyaszag vett minket körül – fényévekre voltunk Dél-Florida homokos strandjaitól.

Sajnos a többség számára gyakran végződik úgy az utazás a gazdagság felé, mint a mi kiruccanásunk a tavaszi szünetben – elakadnak az út szélén, a semmi közepén, és csak vakarják a fejüket: „Hogy a fenébe történhetett ez?" Tavaszi kirándulásunkhoz hasonlóan nem elég, ha az ember ismeri „a gazdagsághoz vezető utat" és elindul rajta, mert maga az út nem juttat vagyonhoz. Hiába hajszolod a gazdagságot, ha csak az útra és a célra figyelsz, de az utazásra nem. A Gyorsítósáv persze *kitárhatja* előtted a gyors meggazdagodás kapuját, és megmutathatja az utat, de ahhoz, hogy sikeresen végig is menj rajta, nem szabad megfeledkezned az utazás létfontosságú kellékeiről. Mi azért nem értünk célba a tavaszi szünetben, mert nem gondoltunk az utazásra, csak az útra. Olaj? Térkép vagy útiterv? Motorellenőrzés? Kit érdekel? Csak taposs a gázba, és irány dél! Ha nem fordítasz kellő figyelmet arra, hogy mire lehet szükséged az utazás során, a motor lefulladhat, az olaj és a benzin kifogyhat, és lehet, hogy véget nem érő kitérőket kell tenned.

Ha csak az útra összpontosítasz, akkor jó eséllyel elakadsz útközben, és soha nem éred el a célt, amelyről álmodtál.

A GAZDAGSÁG CSALÓKA ÚTJA

Ha a gazdagság eddig elkerült, akkor az valószínűleg azért van, mert túlságosan csak az útra figyelsz, és megfeledkezel a képlet többi tényezőjéről. Persze, lehet, hogy innen-onnan összeszedtél pár elemet: ellestél egy-két fogást könyvekből, kimazsoláztál egy másikat valamilyen „Hogyan gazdagodjunk meg?" tanfolyamról, vagy kaptál egy forró tőzsdei tippet egy főiskolai bróker haverodtól. Sajnos azonban ezek az elszigetelt összetevők nem képesek vagyonhoz juttatni. Olyanok, mint a gazdagság felé vezető úton elakadt autó, amelyiknek üres a tankja, és lemerült az akkumulátora. Egy több változós egyenletben egyetlen változó segítségével nem tudod feltörni a meggazdagodás kódját.

A meggazdagodás útjának képlete olyan, mint egy recept.

Képzeld el, hogy belöklek a konyhába egy csomag liszttel és cukorral, és rád parancsolok, hogy süss aprósüteményt. A feladat megoldhatatlan, mert az említett két hozzávaló önmagában nem elég a sütemény elkészítéséhez. Ha kihagyod a szódabikarbónát, a sütik laposak maradnak. Ha megfeledkezel a vajról, a sütiknek borzasztó lesz az íze. Egyetlen kihagyott vagy hibás összetevő meghiúsítja az egész műveletet. Ez a gond a meggazdagodásról szóló legtöbb könyvvel: csak az útra összpontosítanak. A receptnek csak a legizgatóbb hozzávalójáról beszélnek – a cukorról! Ezek a könyvek az alábbiakhoz hasonló tanácsokat adnak:

- Vásárolj árverésre bocsátott ingatlanokat, hogy meggazdagodj!
- Vásárolj névhasználati és értékesítési jogot, és légy a saját főnököd!
- Ismerd meg a titkos törvényt, és gondolkozz pozitívan!
- Indíts üzleti vállalkozást!
- Fektess ingatlanba, hogy passzív jövedelemhez juss!
- Gazdagodj meg devizakereskedésből!

Ezek a stratégiák a meggazdagodáshoz vezető útvonalakat emelik ki: az ingatlanbefektetések útját, a kereskedés útját, az üzleti vállalkozás útját. *Semmi mással* nem foglalkoznak. A kudarcot a „más" hiánya okozza – az a bizonyos „más" ugyanis a képlet többi része.

NEM ELSZIGETELT ESEMÉNYEK, HANEM FOLYAMATOK TESZIK A MILLIOMOST

Mindenki, aki önerőből lett többszörös milliomos, egy gondosan megtervezett folyamat eredményeként szerezte a vagyonát. Ők a teljes képletet ismerik, és alkalmazzák is. Bármit is olvastál vagy hallottál, a vagyon nem egyetlen eseményből ered. Nem az égből száll alá, és nem is egy tévés vetélkedőből származik. Nem

csenget be hozzád és vár rád a tornácon léggömbökkel díszítve, egy hűtőszekrény méretű csekkel a kezében. A vagyon forrása nem egy csilingelő gép, amelyen szilvák, citromok és cseresznyék pörögnek.

A meggazdagodás folyamat, nem egyszeri esemény. Kérdezd meg bármelyik mesterszakácsot, és megerősíti, hogy a tökéletes fogás egy sor hozzávaló és egy gondosan megtervezett kivitelezés eredménye: egy kis ez, egy kis az, a megfelelő időben és a megfelelő helyen alkalmazva – és már kész is a mennyei étel. A vagyon felhalmozása pontosan ugyanígy történik: egymástól független összetevőket kell gondosan olyan egységes egésszé gyúrni, ami milliókat ér.

A gazdagság a legtöbb embert elkerüli, mert az eseményekkel vannak elfoglalva, és közben nem fordítanak kellő figyelmet a folyamatokra. Márpedig folyamat nélkül nincs esemény sem. Állj meg egy pillanatra, és olvasd el újra ezt a mondatot. A milliók folyamatokból születnek. Az események, amelyeket látsz, és amelyekről hallasz, ezeknek a folyamatoknak az eredményei. Séfünk esetében a folyamat a *főzés,* míg az étel az esemény.

Amikor például egy kosárlabdázó megcsíp egy 50 millió dolláros szerződést a profiligában, az olyan esemény, amely egy folyamat eredménye. Amikor értesülsz a nagy szerződésről, a „meggazdagodás" látványos pillanatáról, általában eszedbe sem jut a folyamat, amely megelőzte az eseményt. A folyamat ugyanis egy hosszú, fáradságos út, amelynek nem voltál szemtanúja: nem láttad a napi négyórás edzést, az éjjeli spontán kosármeccseket a téren, a szakadt ínszalagokat, a műtéteket és a lábadozást, a csalódást, amikor az embert kihagyják az egyetem ificsapatából, és az ellenállást a helyi bandák vonzásának. Pedig mindez része az útnak, része a folyamatnak.

Ha egy húszéves srác 30 millió dollárért adja el az internetes cégét, arról olvasni fogsz a számítástechnikai blogokban. Az eseményt ünneplik és szétkürtölik, hogy mindenki csodálja. A folyamat közben háttérbe szorul. Arról már nem hallasz, hogy a cégalapító hány órán át görnyedt a kód felett. Senki sem említi a garázsban fáradságos munkával töltött hideg, sötét napokat. Senki sem beszél arról, hogy a cég alapítását 21,99%-os kamattal ketyegő hitelkártyáról kellett finanszírozni. Szemérmesen hallgatnak az alapító rozsdamarta, platós, 174 000 mérföldet futott Toyotájáról.

J. Darius Bikoff 1996-ban megalapította a Glaceau Vitamin Watert. Amikor 11 évvel később a Coca-Cola 4,1 milliárd dollárt ajánlott neki a cégért, az ajánlat a világ minden táján az újságok címlapjára került. És mi az, ami nem? A tizenegy éves küzdelem, amely mögött egy tökéletesre csiszolt folyamat állt. Az esemény: a milliárd dolláros ajánlat. A folyamat: a küzdelem és a háttértörténet.

A cégem eladása egy eseményben tetőzött, de egy folyamat kövezte ki az utat hozzá. Amikor egy kívülálló látja a szép házat és a drága autókat, arra gondol: „Bárcsak én is ilyen szerencsés lennék!" Ezt a tévképzetet az táplálja, hogy az események csillogása elhomályosítja a folyamatot. Pedig minden gazdagságot szülő

eseményt valamilyen folyamat előz meg: a történetnek éppúgy része a kísérletezés, a kockázatvállalás, a kemény munka és az áldozatok. Ha megpróbálod átugrani a folyamatokat, akkor soha nem jutsz el az eseményekig.

Sajnos a média által irányított, „most azonnal kell nekem" mentalitású fogyasztói társadalmunk az eseményt állítja reflektorfénybe, és azt dicsőíti, miközben a folyamatot a fáskamrába száműzi, gondosan felitatva a verejtéket, hogy a nagyközönség elől elrejtve maradjon. Ha azonban kitartóan kutatsz utána, mindig rábukkanhatsz a folyamatra, egy másik újságcikkben vagy az eseményt dicsőítő tudósítás utolsó bekezdésében eltemetve.

Ha megszerzed az első milliódat, az egy folyamat eredménye lesz, és nem valamilyen rejtélyes véletlené, ami történetesen éppen keresztezte az utadat. A folyamat az utazás, ami a meggazdagodáshoz vezet. A cél egy ragyogó eseményben testesül meg, de egy folyamat jelenti az alapját. A siker sajnos nem közelíthető meg lifttel – nem kerülheted el a lépcsők megmászását.

AZ UTAZÁS KÉPLETE

A meggazdagodás útjának, vagyis az utazásnak a képlete olyan, mint egy országot átszelő hosszú utazás. A siker megköveteli, hogy az utazásra és annak kellékeire (a folyamatra) összpontosíts, ne pedig a célra (az eseményre). A nyerő formula négy alkotóelemből áll. Ezek a következők:

A TÉRKÉP (III., IV. ÉS V. RÉSZ)

Az utazás iránytűje – a térkép vagy útiterv – a cselekedeteidet irányító erő. A térkép mutatja meg a pénzügyi hitrendszeredet és a vagyonnal és a pénzzel kapcsolatos meggyőződéseidet. Három térkép létezik, amely kijelöli a meggazdagodáshoz vezető utadat:

1) A Járda
2) A Kapaszkodósáv
3) A Gyorsítósáv

Csakúgy, mint egy recept, a térképed tartalmazza a válaszokat a Mit?, Miért?, Hol? és Hogyan? kérdésekre.

A JÁRMŰ (VI. RÉSZ)

A jármű te magad vagy. Senki sem hajthat végig az úton, csak te. Járműved bonyolult rendszer, amelynek elemei az olaj, a benzin, a motor, a kormánykerék, a szélvédő, a teljesítmény és a gázpedál. Mindegyik rendszeres karbantartásra szorul, hogy az utazás során a lehető legnagyobb hatékonysággal működjön.

AZ UTAK (VII. RÉSZ)

Az utak azok a pénzügyi útvonalak, amelyeken utazol. Választhatod például az alkalmazotti lét útvonalát, azon belül a számtalan lehetőség bármelyikét: lehetsz mérnök, projektmenedzser, orvos, vízvezeték-szerelő, teherautósofőr és így tovább. Aztán ott vannak a vállalkozói útvonalak: lehetsz ingatlanbefektető, kiskereskedő, franchise-hálózat tagja, internetes kereskedő vagy feltaláló. Ugyanúgy, mint amikor kirándulni indulsz, milliónyi útvonal közül választhatsz.

A SEBESSÉG (VIII. RÉSZ)

A sebesség a kivitelezést jelenti, és annak a képességét, hogy az ötlettől eljuss a megvalósításig. Ülhetsz egy Ferrariban is egy üres, nyílegyenes úton; ha nem nyomod a gázpedált, akkor nem fogsz előrébb jutni. Sebesség nélkül a hajadra kenheted a térképet; a járműved csak tétlenül parkol, és az útvonaladból zsákutca lesz.

FIZETŐS UTAK

Azok, akik sikeresen haladnak a Gyorsítósávban, harcosok, akik sohasem a könnyű utat választják. A gazdagsághoz vezető úton fizetős kapukon kell áthaladni, és az útdíj elég magas. Ez egyeseknek jó hír, mert az útdíj kiszűri a gyengéket, és visszafordítja őket az átlagemberek földjére. Ha megpróbálod kikerülni az útdíjat, a jólét is ki fog kerülni téged. Sajnos néhányan úgy vélik, hogy a gazdagsághoz vezető út díját bizonyos „előfeltételek" birtokában nem kell megfizetniük:

- szerető család / boldog gyermekkor;
- „ügyeskedés" helyett „kemény munka";
- iskolai végzettség és a név elé / mögé biggyeszthető rövidítések;
- sziporkázó üzleti terv;
- kockázati tőke;
- bizonyos nem, bőrszín vagy életkor;
- pozitív gondolkodás, reménykedés, ábrándozás;
- a megfelelő pozícióban levő emberek ismerete;
- a megfelelő iskolák elvégzése;
- szenvedélyes munkavégzés, avagy amikor „azt csinálod, amit szeretsz".

Semmi sem állhatna távolabb az igazságtól. A milliókhoz vezető Gyorsítósávot nem érdeklik ezek a dolgok. A Gyorsítósáv nem sima, nyílegyenes, fákkal szegélyezett út, takaros, fehérre mázolt kerítésekkel és tölgyfákról lógó gumiabroncsokon hintázó gyerekekkel, hanem sötét, elhagyatott földút, tele kátyúkkal, amelyek kikényszerítik a változást és a fejlődést. Ha a gazdagsághoz vezető út könnyű lenne, mindenki gazdag lenne, nem igaz?

Számíts rá, hogy meg kell fizetned az árat. Légy tisztában vele, hogy kockáztatnod kell, és áldozatokat kell hoznod. Számíts a bukkanókra az úton. Amikor be-

leszaladsz az első kátyúba (ami be fog következni), emlékeztesd magad rá, hogy mindez egy folyamat, egy fokozatosan kibontakozó sikertörténet része. *A Gyorsítósáv áldozatokat követel, amiket kevesen hajlandóak meghozni ahhoz, hogy úgy élhessenek, ahogy csak kevesen.*

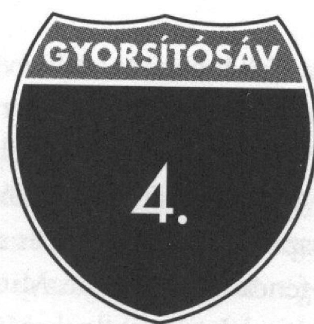
AZ UTAZÁSHOZ NEM FOGADHATSZ FEL SOFŐRT

Olyan társadalomban élünk, amelyik a házimunkától a gyereknevelésig minden teendőt „ki akar szervezni". Egy koszos fürdőszoba kitakarításával talán meg lehet bízni valakit, a vagyonszerzés esetében azonban ez nem működik. A gazdagsághoz vezető úton nem vezethet helyetted egy sofőr, és az útdíjat sem fizettetheted ki egy virtuális titkárral Indiában.

Ha valaki tizenhat évesen megajándékozott volna egy Lamborghinivel (vagy bármi mással, amiről akkoriban álmodoztam), egészen biztos, hogy ma nem tartanék ott, ahol tartok. Ha valaki teljesíti a kívánságaidat, anélkül, hogy bármilyen erőfeszítést kellene tenned értük, azzal lényegében csak hátráltatja a folyamatot. Nem válhattam volna azzá az emberré, akivé válnom kellett, mert a folyamaton más ment volna át helyettem. Nem származik bölcsesség vagy személyes fejlődés egy olyan utazásból, amelyen más vesz részt helyetted. Az utazás a te feladatod.

ÖSSZEGZÉS: A GYORSÍTÓSÁV FELISMERÉSEI

- A meggazdagodás képlete nem egyetlen tényezőből áll.
- A milliók folyamatokból születnek. Az események csupán a folyamat melléktermékei.
- Ha a gazdagsághoz vezető útra „sofőrt" keresel, azzal a folyamatot próbálod kikerülni. A folyamat azonban nem „átruházható" dolog, mert a bölcsesség, a személyes fejlődés, az erő és minden esemény egyaránt a folyamat eredménye.



Térképek a meggazdagodáshoz

„Ha nem tudod, hová mész,
oda bármilyen úton eljuthatsz."

~ Lewis Carroll

IRÁNYTŰ A GAZDAGSÁGHOZ

Ha nem tudod, hová tartasz, honnan fogod tudni, hogy odaértél? Ha nem határozod meg a célt, egészen biztos, hogy soha nem fogod elérni, és valószínűleg egy olyan helyen fogsz kikötni, ahol nem akartál lenni. A gazdagságra csak térképpel és kész útitervvel találhatsz rá, nem vaktában dobálva egy céltáblára.

Azok, akik önerőből lesznek milliomossá, nem úgy szerzik a vagyonukat, hogy belebotlanak egy pénzeszsákba. A pénzügyi kudarcok sem úgy születnek, hogy véletlenül elnyel a szegénység kútja. Mindkettő a választott pénzügyi térkép vagy útiterv, és az abból eredő tettek és elképzelések közvetlen következménye. A pénzügyi térképed alapvetően meghatározza a folyamatot, és ez az első számú kellék, amire szükséged van a gazdagsághoz vezető úton.

Jelenlegi pénzügyi helyzeted annak az útitervnek az eredménye, amelyet most használsz, akár tudatosan választottad, akár nem. A tetteidet ez a térkép vezérli, és anyagi helyzeted ezekből a tettekből következik. Azt, hogy az életed merre tart, a döntéseid határozzák meg, a döntéseid az elképzeléseid rendszeréből származnak, az elképzeléseidet pedig a kezedben tartott térkép alakítja ki. Ha változtatni szeretnél az életeden, *változtatnod kell a döntéseiden*, ahhoz pedig, hogy változtatni tudj a döntéseiden, meg kell változtatnod az elképzeléseidet. Az elképzeléseidet a térképed határozza meg.

Hogyan befolyásolják a meggyőződéseid a pénzügyeidet? A tetteidet döntések előzik meg, azokat pedig meggyőződések. Például, ha azt hiszed, hogy „a gazdagok befektetési alapokból szerzik a vagyonukat", akkor a tetteid ezt a meggyőződésedet fogják tükrözni. Ha egy pénzügyi guru azt mondja neked, hogy szüntesd meg a hitelkártyáidat, mert „minden tartozás rossz", akkor szót fogadsz neki. Ha egy könyv

arra buzdít, hogy „fektess be ma 50 dollárt, mert 40 év múlva 10 milliót fog érni", és te hiszel neki, akkor ennek a hitnek megfelelően fogsz cselekedni.

A meggyőződéseink irányítják tetteinket, akár helyesek, akár nem. A szüleink azt mondták nekünk, hogy a Mikulás létezik, és mi elhittük. Sütit tettünk ki neki, az ablakon át lestük a repülő rénszarvasok érkezését, és azon morfondíroztunk, vajon hogyan fér be a Mikulás nagy feneke a kéménybe. Mindig elhisszük, amit tanítanak nekünk, amíg bizonyítékot nem találunk az ellenkezőjére.

A hitrendszered úgy viselkedik, mint egy térkép vagy egy iránytű: ha téved, akkor talán életed végéig sem keveredsz ki a kerülő utak labirintusából. A hamis meggyőződések hazug térképek, amelyek csak zsákutcákba vezetnek, ahol hiába várod a „Gazdagság: következő kijárat" táblát.

A MEGGAZDAGODÁS HÁROM PÉNZÜGYI TÉRKÉPE

A gazdagsághoz vezető utad és a folyamat megtervezése azzal kezdődik, hogy górcső alá veszed a jelenlegi pénzügyi térképedet, valamint a lehetőségeket. Három pénzügyi térkép vagy útiterv létezik:

A Járda
A Kapaszkodósáv
A Gyorsítósáv

E három térkép mindegyike egy-egy hitrendszerre épül, amelyik megszabja, hogy mit fogsz tenni, ha az adott térképet használod. Ennél is lényegesebb, hogy mindegyik térkép egy-egy matematikai „vagyonképlet" által irányított „univerzum" keretein belül működik. Bármelyik térkép mellett döntesz is, a vagyonfelhalmozásról alkotott világnézetedet az adott térkép vagyonképlete fogja meghatározni. Ezenfelül természeténél fogva mindegyik térkép más-más cél felé hajlamos eltéríteni. Ezek a célok a következők:

A Járda –> Szegénység
A Kapaszkodósáv –> Középszerűség
A Gyorsítósáv –> Gazdagság

Bármelyik pénzügyi térképet kövesd is, nagy eséllyel az abból következő cél felé fogsz haladni – ebben ragadható meg a térkép „valódi természete".

Mi a „valódi természet"? Ha huszonegyezel, és tizenöt egymást követő leosztásnál nyersz, akkor az ellentmond a véletlenszerűség valódi természetének. A véletlenszerűség valódi természete az, hogy nem nyerhetsz zsinórban tizenötször. Ha egy vad afrikai oroszlánt megszelídítenek és betanítanak egy Las Vegas-i bűvészmutatványra, azzal az oroszlánt valódi természetének elfojtására képezik ki. Az oroszlán természetéből következően vad: vadászni, ölni, táplálkozni és párzani

akar. Az oroszlán mindig vissza akar térni természetes énjéhez – ezért végzi néhány rikítóan öltözött mutatványos leharapott fejjel. Különleges tudomány szükséges ahhoz, hogy a valódi természet törvényein változtass.

A pénzügyi térképeknek ehhez hasonlóan van egy valódi természetük, ami vagy szegénységhez, vagy középszerűséghez, vagy gazdagsághoz vezet. Ha a Járda térképét követed, akkor valószínűleg szegényen fogod végezni. Meggazdagodni bármely térkép követésével lehetséges, de egy olyan térképpel rátalálni a gazdagsághoz vezető útra, amelyik másfelé akar vinni, elég valószínűtlen.

Mindegyik térkép vagy útiterv bizonyos alapvető nézeteket tükröz, amelyek útjelző táblaként mutatják az utat és vezérlik a tetteidet, akárcsak egy térkép. Ezek a szellemi útjelző táblák a következők:

Adósságérzékelés: Az adósságaid irányítanak téged, vagy te irányítod az adósságaidat?
Időérzékelés: Hogyan bánsz az időddel? Bőkezűen? Szűkmarkúan? Ésszerűtlenül?
A tanulás megítélése: Milyen szerepet játszik a tanulás az életedben?
Pénzérzékelés: Milyen szerepet játszik a pénz az életedben? Eszköz vagy játék? Bővében vagy szűkében vagy a pénznek?
Elsődleges jövedelemforrás: Mi az elsődleges jövedelemforrásod?
Elsődleges vagyonfokozó: Hogyan teremted meg a nettó vagyonodat, és hogyan gyarapítod? Gyarapítod egyáltalán?
Vagyonérzékelés: Mit jelent számodra a vagyon?
Vagyonképlet: Milyen matematikai terved van a vagyonszerzésre? Milyen vagyonképlet határozza meg a vagyonuniverzumod fizikai törvényeit?
Cél: Van kitűzött célod? Ha igen, hogy jellemeznéd?
Felelősség és irányítás: Te irányítod az életed, és te határozod meg a saját pénzügyi terved?
Életérzékelés: Hogyan éled az életed? Vannak jövőbeni terveid? Feladod a mát a holnapért? Vagy a holnapot a máért?

MINDEN TÉRKÉP MÁS-MÁS UNIVERZUMBAN ÉRVÉNYES

Mindegyik térkép egy adott matematikai képlet szerint működik: ez a *vagyonképlet* határozza meg, milyen gyorsan gazdagodhatsz meg. Az egyes térképek képletei úgy vezérlik a vagyonuniverzumod fizikai törvényeit, mint Einsteinnél az $E = mc^2$. A vagyonképleted (és a meggazdagodásod valószínűsége) pedig ugyanúgy megfellebbezhetetlen matematikai törvényeknek engedelmeskedik, mint a fizika.

A vagyongyarapodás sebessége a választott térképed „univerzumából" következik, és a pénzügyi terved ezen az univerzumon belül halad előre vagy akad el. A vagyonuniverzumokra gondolhatsz úgy is, mint vasúti pályákra, amelyek mindegyikének saját sebességkorlátozásai, szabályai és törvényei vannak. Halad-

hatsz olyan pályán, amelyiken csak 30 km/h a megengedett sebesség, de olyanon is, amelyiken 300 km/h-val száguldhatsz.

Ha elégedetlen vagy az anyagi helyzeteddel, a térkép lecserélésével azonnal megváltoztathatod a vagyonuniverzumodat. Mielőtt azonban lecserélhetnéd a térképedet, először meg kell ismerned az egyes térképeket. A következő három részben egyenként ízekre szedjük mind a hármat: a Járdát, a Kapaszkodósávot és a Gyorsítósávot.

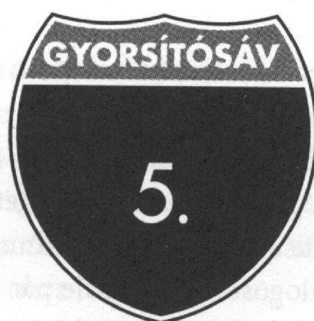
ÖSSZEGZÉS: A GYORSÍTÓSÁV FELISMERÉSEI

- Minden változásnak, amit kikényszerítesz, meggyőződésből kell erednie. A meggyőződéseidet a térképed tükrözi.
- Mindegyik térképet vagy útitervet egy vagyonképlet irányítja, amely természetéből adódóan egy adott pénzügyi cél felé visz: a Járda a szegénység, a Kapaszkodósáv a középszerűség, a Gyorsítósáv pedig a gazdagság felé.

3. rész

Szegénység: a Járda térképe





A leggyakrabban járt út: a Járda

„Ha te vagy az első, aki másban hisz, mint mindenki más, akkor lényegében azt mondod: »Nekem van igazam, és mindenki más téved.« Ilyen helyzetben lenni igencsak kényelmetlen, mert egyszerre felvillanyozó és támadásra ingerlő."

~ Larry Ellison

A JÁRDA TÉRKÉPE

A legtöbb ember egész életében a Járdát taposó Gyalogos marad, és a Járda térképét követi. A legtöbben ezt a térképet tartják a kezükben, ami lényegében egy szerződés, amelyben a ma élvezetéért feladják a holnap biztonságát.

A Gyalogost az jellemzi, hogy mindig „egyvalami választja el a pénztelenségtől": egy sikertelen lemez, egy üzleti megállapodás, egy munka, egy létszámleépítés. A Járdán mindig „egy hajszálra" vagy a hajléktalan léttől, a csődtől, vagy attól, hogy ismét a szüleid pincéjében élj.

Vannak Gyalogosok, akik kifejezetten sokat keresnek, de soha egyikük sem jut igazi vagyonhoz. Ne hagyd, hogy ez a látszólagos ellentmondás megtévesszen. A Járdáról nincs kijárat a jólét felé, csak egy „Zsákutca" tábla, ami a fenyegető végzetet jelzi. A Gyalogos utazása taposómalom, és az út jellemzően csődbe vagy keserű számvetésbe torkollik.

KI SZÁMÍT GYALOGOSNAK?

A Gyalogosnak nincs anyagi célja. *A terve az, hogy nincs terve.* A fölös pénzt azonnal elkölti a legújabb kütyükre, utazásra, új autóra, stílusos bútorokra, ruhákra vagy bármilyen más divathóbortra. A Gyalogos meggondolatlanul abba a csapdába esik, hogy az „életszínvonal rabja" lesz, amit az élvezetek, a külvilágnak mutatott vonzó kép és az azonnali kielégülés iránti kínzó, telhetetlen vágy táplál. Ez állandó körforgásba kényszeríti, ami hónapról hónapra egyre gyorsul, egyre növelve a Gyalogosra

nehezedő terhet, örökre hozzáláncolva a Gyalogost a munkájához vagy az üzleti vállalkozásához.

A Járda azért a leggyakrabban választott út, mert ez a legkisebb ellenállás útja. Szirénhangja az azonnali kielégülés, a pénz pedig égeti a Gyalogos kezét, ezért minél gyorsabban el kell cserélnie a legújabb divatholmikra. Szeretnéd tudni, hogyan élnek és gondolkodnak a Gyalogosok? Nézz bele pár órára valamelyik bírósági valóságshow-ba, amilyen Amerikában a *Judge Judy!* Anyák, akik beperelik a lányukat 100 dollárért; emberek, akik semmiért nem hajlandóak felelősséget vállalni, és nem törődnek a tetteik következményeivel; emberek, akik ingyen lakást követelnek – az ilyen műsorok nyugodtan kaphatnák az *Élet a Járdán* címet is.

A GYALOGOSOK SZELLEMI ÚTJELZŐI

A Járda térképe a Gyalogosok tetteit vezérlő viselkedési mintákat tartalmazza. Ezek a „szellemi útjelző táblák" vezetik végig a Gyalogost az életén:

Adósságérzékelés: *A hitel lehetővé teszi számomra, hogy azonnal megvegyek mindent, amit akarok. A hitelkártyák, a személyi kölcsönök, a gépjárműhitelek mind-mind olyan jövedelemkiegészítők, amelyek révén már ma élvezhetem az életet. Ha valamire vágyom, megszerzem most.*

Időérzékelés: *Idő bőségesen rendelkezésre áll, és én úgy költöm a pénzt, mintha nem lenne holnap. Hiszen az ember bármikor meghalhat, és a pénzt nem viheti magával!*

A tanulás szerepének érzékelése: *A tanulással végeztem, amikor lediplomáztam. Éljen!*

Pénzérzékelés: *Ha van valamid, büszkélkedj vele! Minek félretenni a nehéz időkre? Minden fillért elköltök, amit megkeresek, és a számláimat rendszerint időben befizetem. Ez az anyagilag felelős viselkedés, nem?*

Elsődleges jövedelemforrás: *Azt a munkát vállalom el, amelyik a legtöbbet fizet. Oda megyek, ahol a pénz van, bébi! Minden a dohányról szól!*

Elsődleges vagyonfokozó: *Nettó vagyon? Kaszinózom, sorsjegyet veszek, perelem a biztosítót… Ezek beleszámítanak?*

Vagyonérzékelés: *Amikor üt a végső óra, az nyer, aki a legtöbb játékszert tudja felmutatni.*

Vagyonképlet: *Az én vagyonképletem ez: (Vagyon = Jövedelem + Adósság).*

Cél: *Milyen cél? A mának élek, és nem törődöm a holnappal.*

Felelősség és irányítás: *Minden összeesküdött ellenem. Elnyomnak. Áldozat vagyok. Nem én vagyok a hibás.*

Életérzékelés: *Élj a mának – a pokolba a holnappal! Az élet túl rövid ahhoz, hogy egy hónapnál hosszabb időre tervezz. A túlvilágra semmit sem vihetsz magaddal. Csak egyszer vagy fiatal. Különben is, egy nap beletenyerelek majd a tutiba.*

A NYUGTALANÍTÓ TÉNYEK A JÁRDÁRÓL

Ezek az elméleti útjelzők és a hozzájuk fűzött kommentárok talán nevetségesnek tűnnek, pedig ez a rideg valóság. Csak nézd meg az adatokat, és olvasd el a jelentéseket. Az Egyesült Államok Népszámlálási Hivatala által 2000-ben (a 2001-es technológiai összeomlás és a 2008-as pénzügyi válság előtt) végzett felmérés az alábbi nyugtalanító tényeket tárta fel:

- Az 55 év alatti személyek 57%-os valószínűséggel rendelkeznek nulla vagy negatív nettó vagyonnal.
- A becslések szerint az Egyesült Államokban az összes háztartás 62%-a 100 000 dollárnál kisebb nettó vagyonnal rendelkezik.
- A „35 év alattiak" korosztályában az összes háztartás 89%-a rendelkezik 100 000 dollárnál kisebb nettó vagyonnal.
- A 35–44 év közötti korosztályba tartozók átlagos nettó vagyona 13 000 dollár, az esetleges jelzáloghiteleket leszámítva.
- A 45–54 év közötti korosztályba tartozók átlagos nettó vagyona 23 000 dollár, az esetleges jelzáloghiteleket leszámítva.

A Népszámlálási Hivatal egyik 2007-es felmérése szerint az összes, jövedelemmel rendelkező állampolgár 61%-a kevesebbet keres évi 35 000 dollárnál. Ezek az adatok felfedik a botox-injekciók és a német luxusautók mögötti rút valóságot: a többség Gyalogos. A becslések szerint a felnőttek 60%-a a Járdán éli az életét. Igen, a világ tele van csalóka anyagi helyzetű emberekkel. Ha figyelembe vesszük a mostanság dúló gazdasági válságot, az várható, hogy a számok dermesztő mélységbe fognak zuhanni: becslésem szerint az amerikai családok 85%-ának lesz nulla vagy negatív nettó vagyona. Arra azonban mérget vehetsz, hogy az otthonukban öt síkképernyős HDTV fogja majd a 650 kábelcsatornát. Ha 35 évnél idősebb vagy, és a nettó vagyonod kevesebb, mint 13 000 dollár, hadd fogalmazzak nyersen: amit csinálsz, az nem működik. Új útitervre lenne szükséged.

AZ ÁTLAGOS GYALOGOS: JÖVEDELEMSZEGÉNYSÉG

A népesség zömét „jövedelemszegény" Gyalogosok alkotják. Belőlük kerülnek ki a szegények és az alsó középosztály tagjai. A Gyalogosok szerény fizetésért dolgoznak, minden csecsebecsét megvesznek, de megtakarításuk alig van, és nem tervezik meg előre a nyugdíjas éveiket. A jövőjüket a végsőkig elzálogosítják az életszínvonaluk fenntartása érdekében, és bármire hajlandóak elpazarolni a pénzüket, amire csak futja a havi fizetésükből. Az utolsó fillérig elköltik, amijük van: gépjárműhitelekre, ruhákra vagy az adósságbehajtó távoltartására.

Ha így élsz, akkor a pénzügyeidet illetően keskeny úton egyensúlyozol a szakadék szélén. A Gyalogosok helyzete szinte reménytelen, mert az útitervük másról sem szól, csak a vágyaik kielégítéséről, az önzésről és a felelőtlenségről. Ez az erő-

sen megkérdőjelezhető hozzáállás elriasztja a vagyont, és függésbe taszít azoktól, akik amúgy is túl vannak terhelve: az adófizetőktől, a munkaadóktól, a barátoktól, a szülőktől és más családtagoktól. A jövedelemszegény Gyalogosok így érvelnek: „Az élet rövid. Tűnj az utamból, vagy elgázollak!"

A GYALOGOS-LÉT TÜNETEI: TE IS A JÁRDÁN MÉSZ?

Nem sokat tanultál, amióta elvégezted a középiskolát vagy a főiskolát.

„Végre nincs több suli!"

Gyakran váltasz munkahelyet.

„Ugyan már, MJ! Azért váltottam, mert a másik helyen többet fizetnek!"

Azt hiszed, a jómódúaknak azért van pénzük, mert gazdag családba születtek, szerencséjük volt, vagy jobb életkörülmények között nőttek fel, mint te.

„Nekem nem volt könnyű. Ha a szüleim ki tudták volna fizetni a főiskolai tanulmányaimat, akkor most jó állásom lehetne. Nehéz gyermekkorom volt. Akiket felvet a pénz, azok ezt el sem tudják képzelni."

Könnyű téged lenyűgözni, és te is igyekszel villogni mások előtt.

„Kedvelem a stílusos pénztárcákat, a német autókat, az olasz ruhákat és a fajtiszta kutyákat. Keményen megdolgozom a pénzemért, és megérdemlem!"

A hitelképességed gyenge.

„Többnyire időben befizetem a csekkeket… de ez rajtam kívül álló okok miatt nem mindig sikerül. Különben is, a bankok és a közüzemi vállalatok nagy, gazdag cégek – ők az ellenség."

Abban bízol, hogy a politikusok és a kormány majd változtatnak a rendszeren, ahelyett hogy arra összpontosítanál, hogyan változtathatnál önmagadon.

„A megoldás a nagyobb állami szerepvállalás. Szigorúbb szabályozás, több segélyprogram, több szolgáltatás. Az államnak a népet kell szolgálnia. A gazdagoknak a szerencséjükért cserébe több adót kellene fizetniük. Ők megengedhetik maguknak – én nem!"

A zálogházakat, a személyi kölcsönöket és a hitelkártyákat kiegészítő jövedelemforrásnak tekinted.

„Az élelmiszerboltban nem várják meg, amíg megkapod a következő fizetést – a családnak ennie kell! Különben is, most akciós a homár. Fél kiló csak 18 dollár!"

Legalább egyszer jelentettél már öncsődöt.

„Nem az én hibám… kicsit tovább nyújtózkodtam, mint ameddig a takaróm ért, és nem számítottam arra, hogy elveszítem a munkám. Nem láthattam előre, hogy

gazdasági válság lesz. Nem érzek bűntudatot az öncsőd miatt, mert így legalább tiszta lappal kezdhetem újra. Az előzetes hitelbírálat már jóvá is hagyta, hogy másik hitelkártyát kapjak."

Fizetéstől fizetésig élsz.
„De hát mindenki így csinálja, nem?"

Nem szólsz, ha a visszajárónál véletlenül a te javadra tévednek a pénztárnál.
„Megőrültél? Ez egy üzlet! Ha tévednek, miért ne tenném el a pénzt? Nem az én hibám, hogy az alkalmazottjuk elbaltázta!"

Vagyonod nincs, csak adósságod. Megtakarított pénzed sincs, vagy csak nagyon kevés.
„Minek lenne? A megtakarítási számláknak amúgy is csak 1% a kamata. És nézd meg, mit történt azokkal, akik a tőzsdén fektették be a pénzüket! Pancserek! Én minden fillért elköltök, így legalább nem veszítem el a pénzem!"

Nincs gépjármű-biztosításod és betegbiztosításod, viszont védekezés nélkül létesítesz szexuális kapcsolatot alkalmi partnerekkel.
„Mit mondhatnék? Szeretek veszélyesen élni. Tudom, hogy a biztosítás és a fogamzásgátlás fontos, de ez nálam nem elsődleges szempont."

Rendszeresen játszol kaszinóban vagy vásárolsz sorsjegyet.
„Aki nem játszik, az nem is nyer, nem igaz? Felejtsd el az esélyeket – érzem, ezúttal szerencsém lesz!"

Szívesen merülsz el olyan alternatív valóságokban, mint a hírességek életén csámcsogó blogok, a televízió, a sport világa, a videojátékok vagy a szappanoperák.
„Imádom a Megasztárt, a Lostot, a Survivort *és a tévéügyvédeket. Hétfőtől péntekig este 6 és 10 között pontosan tudom, hol leszek."*

Már ráfizettél párszor a különböző „meggazdagodási szisztémákra".
„Kell, hogy legyen valamilyen egyszerű módja a vagyonszerzésnek! Ha megveszem ezt a programot/DVD-t/tévében reklámozott terméket, akkor a kezemben lesz a gazdagság kulcsa! A könnyű meggazdagodás titka felfedhető!"

A családod felszisszen, amikor pénzt kérsz tőlük – vagy már nem is kérsz, mert tudod, hogy prédikálás következik.
„Na, ne már! Csak rongyos 500 dollárról volt szó! A szüleimnek halálomig gondoskodniuk kell rólam. Nem látják, milyen nehéz helyzetben vagyok? Csak nézd meg ezt a lakást! A gránit konyhapultot muszáj kicserélni!"

Ismerősek ezek a viselkedési minták? Ez a gondolkodásmód Gyalogosra vall. Remélhetőleg nem gurultál dühbe, vagy nem érzed úgy, hogy védekezned kell, mert ez arra utalna, hogy a meggyőződéseid a Járda útitervét tükrözik.

A JÁRDA NEHÉZSÉGI EREJE: A SZEGÉNYSÉG

A recesszió egy bukkanó az úton. Hány ember veszítette el az otthonát, a megtakarításait, a munkáját vagy a nyugdíj-előtakarékossági számlája hozamát a jelenlegi gazdasági válság miatt? A Járda nem nyújt védelmet, mert pőrén állsz, és nem vagy képes állni az ütéseket. Ha elüt egy autó, nem éled túl. Ha azt szeretnéd, hogy semmi se billenthessen ki a pénzügyi egyensúlyodból az úton, meg kell edzened magad, golyóálló mellényt kell öltened, és rendelkezned kell egy tervvel, ami nemcsak pár napra, hanem évekre szól.

Az élet a Járdán természetesen húz a szegénység felé. Mivel a Járda rövid távok megtételére való, hosszú távon soha nem fog működni. Kellemes jelened záloga a jövőd. Sajnos az úton minden bukkanó behajtja rajtad a Járdán felvett kölcsönöket: a válságok, a munkahelyed elvesztése, a kamatemelések, a jelzáloghitel kamatperiódusának fordulója. Az élet a Járdán szó szerint a járdán érhet véget.

Ha megkérdezed bármelyik kisiklott Gyalogost, hogy mi tette tönkre anyagilag, rögtön valamilyen külső tényezőt fog okolni: Elbocsátottak. Lerobbant az autóm. Nem volt betegbiztosításom, amikor eltörtem a lábam. A bíró 20%-kal megemelte a fizetendő tartásdíjat. Ha folyamatosan a legnagyobb fordulatszámon járatod a pénzügyi motorodat, garantáltan le fog égni. Akkor pedig a ma kényelme ironikus módon egy borzalmas holnapba csap át: még több munkával, még több adóssággal és még több stresszel.

Nem ismerem a korodat, de légy őszinte, és tedd fel magadnak a kényelmetlen kérdést: komolyan arra számítasz, hogy 13 000 dollár nettó vagyonnal vissza tudsz vonulni? Vagy akár 113 000 dollárral? Ésszerűen gondolod, hogy majd megélsz a jelzáloghiteled megújításából? Tekintettél már messzebbre a jövő heti fizetésednél? Hol van az a pont, ahol észreveszed, hogy ideje sebességet váltani és újraértékelni a dolgokat? Van ilyen pont? Miért kezdene hirtelen működni valami, amit már öt, tíz vagy húsz éve csinálsz? Igen, őrültség újra és újra ugyanazt ismételgetni, és közben abban reménykedni, hogy most más lesz az eredmény.

A Járda nem a gazdagsághoz vezető út, hacsak nem a kaszinó, a sorsjegyek vagy a „mérgezd meg a házastársadat az életbiztosításáért" a stratégiád. Az állami támogatás, a segély, a jótékonysági adományok vagy az, hogy „a szüleim hamarosan meghalnak, és egy vagyont fogok örökölni" nem pénzügyi terv! Ha nem akarsz 75 éves korodig a Kmartnál dolgozni, vagy nyugdíjasként egy kartondobozban lakni a híd alatt, akkor muszáj, hogy legyen egy terved. Ha az élet megajándékoz újabb ötven évvel, mi a fenét kezdesz vele?!

Ahhoz, hogy magad mögött hagyhasd a Járdát, először fel kell ismerned, hogy rajta állsz, hogy aztán átválthass egy másik útra, ami tényleg működik.

A PÉNZ NEM OLDJA MEG A PÉNZZAVART

Van még egy rossz hírem: a Járdát nem érdekli, hogy mennyi pénzt keresel. Ha valaki nem tud bánni a pénzzel, azt nem gyógyítja meg a még több pénz. Nézhetsz ki mocskosul gazdagnak, miközben ugyanúgy a Járdán kóborolsz piszkosan.

Gyalogosok az élet minden területén akadnak, még azok között is, akik kívülről a gazdagság megtestesítőinek látszanak: üzleti vállalkozást működtetnek; jól fizető állásuk van, például orvosok vagy ügyvédek; sikeres színészek vagy zenészek, tekintélyes jövedelemmel. Azonban mindnyájukban közös, hogy nincs tervük, nincsenek megtakarításaik, többet költenek, mint amennyit keresnek, és a holnap biztonságát elcserélik azért, hogy ma „nagy lábon" élhessenek.

A Járda vagyonképletét a jövedelem plusz az adósság határozza meg, az adósságot pedig az elérhető hitelek nagysága.

Vagyon = Jövedelem + Adósság

A Gyalogosok önmaguk számára kialakított életszínvonala egyenes arányban áll a jövedelmükkel, fenntartásához pedig gyakran verik magukat adósságokba. Minden Gyalogost nyomaszt a lakbér, a közüzemi számlák, a jelzáloghitel-törlesztőrészletek és a hitelkártya-tartozások kifizetése – ez történik, ha az ember nem tekint a fizetésnap örömén túlra.

A JÓMÓDÚ GYALOGOS: JÖVEDELEMBŐSÉG

Amikor egy bőséges jövedelmű Gyalogos tönkremegy, az mindig feltűnést kelt. Csodálkoztál már el azon, hogyan mehet tönkre egy gazdag rapper mindössze három évvel az utolsó lemeze után? Hogy miért kell egy híres színésznek csődöt jelentenie, ha néhány évre kikerül a reflektorfényből? Hogyan tűnhet el szőrénszálán egy 80 milliós szerződést kötő NBA-sztár vagyona az utolsó fillérig? Megmondom neked: a Járdán, ahol a vagyon a jövedelem és az adósság összegével egyenlő.

Ha körülnézel, nem kell sokáig keresgélned a bőséges jövedelmű Gyalogosokat. Ők azok, akik gazdagnak tűnnek, pedig a valóságban egyetlen fizetési csekkre, egyetlen lemezre vagy egyetlen bukott filmre vannak a leégéstől. A jövedelmük hatalmas, csakhogy minden fillérüket pazar csecsebecsékre költik. Fényűző életük fedezete a tekintélyes jövedelem és a szinte korlátlan hitelkeret. Miután azonban tekintélyes jövedelmüket elköltötték, még több olyan dolgot vásárolnak, amire nincs is szükségük, abból a pénzből, amivel nem is rendelkeznek, mert meg vannak győződve róla, hogy a tekintélyes jövedelem örökké fog tartani.

Én a Gyalogosokat gyakran nevezem gúnyosan „két lábon járó hitelkártyák"-nak. Csodaautókat vezetnek, és drága ruhákat viselnek, pedig egyetlen hajszálra vannak a teljes anyagi csődtől.

Az alábbi esettanulmányt a Járdáról a Fastlane-fórum (TheFastlaneForum.com)

egyik tagja tette közzé. A történetet egy barátjától hallotta, aki egy hitelközvetítőnél dolgozik:

„Egy híres rappertől megtagadtak egy 60 000 dolláros kölcsönt, annak ellenére, hogy a hiteligénylésre azt írta, hogy havi 400 000 dollárt keres. Tavaly két nagy slágere is volt, mégis le van égve. Szörnyű hitelképességi mutatóval rendelkezett. Ez is csak azt mutatja, hogy a pénzzel tudni kell bánni, és a hitelképesség akkor is nagyon fontos, ha az ember sikert sikerre halmoz."

Mivel a bőséges jövedelmű Gyalogosok hatalmas összegeket keresnek, márkás ruháik, ékszereik és kedvteléseik ára is ezzel arányos. Ha egy ilyen Gyalogos például 20 000 dollárt keres havonta, magától értetődőnek érzi, hogy 300 dolláros farmerben járjon. A probléma az, hogy a jövedelemszegény Gyalogosokhoz hasonlóan a bőséges jövedelmű Gyalogosok sem fogják vissza a kiadásaikat egészen addig, amíg nyakára nem hágtak a teljes havi jövedelmüknek, sőt annál is többnek. Ez teljesen irracionális életmód: mintha ezek az emberek attól tartanának, hogy ha nem költik el az összes pénzüket, akkor lába kél. Havi 50 000 dollárt keresel? Költs el 60 000-et! 250 000 a jövedelmed? Költs 350 000-et! A pénz kiáramlása mindig gyorsabb a beáramlásánál.

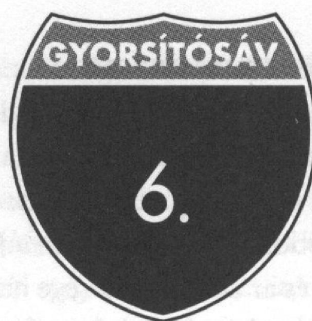
Az, aki évente 2 millió dollárt keres, ugyanolyan könnyen beleeshet a Járda csapdájába, mint aki 20 000-et. *A pénzügyi fegyelem nem függ a jövedelemtől.* A hiánya arról árulkodik, hogy a Járdán haladsz, és ez teljesen független attól, hogy mennyit keresel, vagy milyen autót vezetsz.

A JÖVEDELEM ÉS A GAZDAGSÁG A JÁRDÁN CSUPÁN DÉLIBÁB

Figyeld meg, hogy mind a jövedelemszegény, mind a bőséges jövedelmű Gyalogosok azonos problémákkal küzdenek, csak más szinten. *Ennek az az oka, hogy a több pénz nem jelent megoldást arra, ha valaki nem tud bánni a pénzzel.* A rossz gazdálkodás olyan, mint a szerencsejáték a kaszinóban: idővel mindig a bank nyer. Ha még több pénzzel próbálod ellensúlyozni a gazdálkodás hibáit, az olyan, mintha vízzel próbálnál betömni egy lyukat a gáton. Még több pénzzel nem vásárolhatsz pénzügyi fegyelmet.

Azok, akikből hiányzik a pénzügyi fegyelem, tévesen pénzzel próbálják késleltetni az elkerülhetetlent. Pedig ha nem tudsz megélni évi 40 000 dollárból, akkor évi 400 000-ből sem fog sikerülni. Miközben te a 900 dolláros törlesztőrészletek miatt bosszankodsz, a magas jövedelmű Gyalogosok a 9000 dolláros részletek miatt. A bosszankodás hasonló, a probléma ugyanaz, csak az összeg nagysága különbözik. A pénzzel kapcsolatos problémákra csak az nyújt megoldást, ha megváltoztatod azt, ahogyan a pénzről gondolkodsz. Ahhoz pedig, hogy változtatni tudj a gondolkodásmódodon, változtatnod kell a térképeden. Lépj le a Járdáról, és ne tegyél többé egyenlőségjelet a vagyon és a jövedelem + adósság közé!

- Ha nincs pénzügyi terved, elkerülhetetlenül a Járdán kötsz ki.
- A Járda természetesen vonzza a szegénységet, valamint az idő- és pénzhiányt.
- A rossz gazdálkodást nem oldja meg a több pénz.
- Magas jövedelemmel is kóborolhatsz piszkosan a Járdán.
- Ha a vagyont a jövedelem és az adósság összege határozza meg, akkor a vagyon csupán délibáb, mert minden kátyú, kitérő és „bukkanó" veszélyezteti. A jövedelem elapadásával a jólét illúziója is szertefoszlik.
- A rossz gazdálkodás olyan, mint a szerencsejáték: mindig a bank nyer.



Mérgezett a vagyonod?

„A vagyon lehetőség, hogy megtapasztald az élet teljességét."

~ Henry David Thoreau

A TÁRSADALOM MEGMÉRGEZI A VAGYON FOGALMÁT

A Járda veszélyes vonzereje a társadalom romlott és mérgező vagyonfogalmából ered. A társadalom ellentmondást nem tűrően löki eléd a vagyon meghatározását. A „vagyon": Rolls Royce sofőrrel, magánrepülőgépek, egzotikus déltengeri utak, hatalmas tengerparti ház és tetőtéri luxuslakás Las Vegasban. A társadalom azt mondja, a vagyon hatkarátos gyémánt fülbevalót, Aston Martint és olyan karórákat jelent, amelyek többe kerülnek, mint a legtöbb ember otthona. A társadalom azt mondja, vagyon az, amivel egymillió dolláros *Tisztességtelen ajánlat*ot tehetsz Demi Moore-nak egy kis hancúrozásra azzal a szöveggel, hogy „az éjszaka elmúlik, de a pénz egy életre megmarad". Meggyőző? Te is így fogod fel a vagyont?

Kérdezz meg tíz embert: „Mi a vagyon?", és tízféle választ fogsz hallani. A te „vagyonodat" ugyanúgy jelképezheti egy Lamborghini, mint az enyémet, de egy hetvenhektáros farm és egy versenylovakkal teli istálló is Montanában. Ha úgy gondolkodsz, mint a legtöbb ember, akkor a „vagyont" ösztönösen a fényűző életmóddal azonosítod.

A társadalom elhitette velünk, hogy a vagyon az anyagi javakban megtestesülő tökéletesség. Még ennek a könyvnek a kedvcsinálóját is a vagyon társadalmi definíciójára és nem a szó valódi jelentésére kellett alapoznom. Hogy miért kellett ez a félrevezetés? Azért, mert Pavlov kutyáihoz hasonlóan téged is „betanítottak", hogy milyen jelre reagálj ösztönösen. A társadalom nagyszerű munkát végzett, amikor meghatározta helyetted a vagyon fogalmát, csak sajnos (ismét) félrevezetett téged. De ne aggódj: ha fényűzést szeretnél, a Gyorsítósávban elérheted.

A VAGYON HÁROM ALAPPILLÉRE: MI A VAGYON?

A „vagyon" vagy a „gazdagság" jelentése nem olyan homályos, mint amilyennek látszik. Életem legboldogabb pillanatai azok voltak, amikor igazán gazdagnak éreztem magam. És ha hiszed, ha nem, ez nem az a nap volt, amikor megvettem az első Lamborghinimet. Nem is az, amikor beköltöztem egy nagy házba a hegyen, vagy amikor milliókért eladtam a cégem. A vagyon nem anyagi javakat, pénzt vagy „holmikat" jelent, hanem három egészen más, alapvető fontosságú dolgot: *a családot (emberi kapcsolatokat), az egészséget és a szabadságot (a választás szabadságát).* Ezen a három alappilléren – a vagyon „szentháromságán" – belül lelsz rá a valódi gazdagságra – és a boldogságra.

A vagyonodat egyrészt a tágabb családod: a szoros, elkötelezett emberi kapcsolataid jelentik – nemcsak a családoddal, hanem más emberekkel, a közösséggel, az isteneddel, a barátaiddal. Az ikonikus film, *Az élet csodaszép (It's a wonderful life)* végén hangzik el ez a tanulság: „Ne feledd, akinek barátai vannak, nem lehet felesleges!" Ez a bölcsesség jól tükrözi, mennyire fontos, hogy legyen kivel megosztani az életedet: a családdal, a szeretteiddel, a barátaiddal. A vagyonod az, amit másokért teszel. A vagyon a közösségben elfoglalt helyed. A vagyon mit sem ér, ha egyedül vagy. Őszintén mondom, életemben a leggazdagabbnak mindig a családom és a barátaim körében éreztem magam.

Másodszor, a vagyon egészség: életkedv, szenvedély és határtalan energia. Ha nem vagy egészséges, akkor vagyonod sincs. Kérdezz meg bárkit, aki gyógyíthatatlan betegségben szenved, hogy mit tart a legértékesebbnek. Kérdezz meg bárkit, aki legyőzte a rákot, és megtudod, hogy úgy érzi, hirtelen újjászületett, és a boldogságot többé nem „földi hívságok", hanem az emberek és az élmények jelentik a számára. Az egészség és az életerő megfizethetetlen.

Végül, a vagyon szabadságot jelent: a választás szabadságát. Hogy magad dönthess a „mit, mikor és hol" felől. Hogy te dönthesd el, hogyan szeretnél élni. Hogy megszabadulj a főnököktől, az ébresztőórától és a pénz nyomásától. Hogy szenvedélyesen űzhesd az álmaidat. Hogy úgy neveld fel a gyerekeidet, ahogy jónak látod. Hogy ne kelljen olyan rabszolgamunkát végezned, amit gyűlölsz. A szabadság az, amikor úgy élheted az életed, ahogy neked tetszik.

A VAGYON NEM VEHETŐ MEG OLCSÓ HITELBŐL 60 HAVI RÉSZLETRE

Élénken emlékszem a napra, amikor 2000-ben eladtam a cégem, és az ügyvédem átadta nekem a vételár első részletét, egy 250 000 dollárról szóló csekket.

– Hurrá! 250 000 dollár! Gazdag vagyok! Megcsináltam! – ragyogtam tudatlanságomban. Gazdagságomat muszáj volt a világnak is tudomására hoznom. Lelki szemeimmel már láttam a gyors autókat, a márkás ruhákat, a motorcsónakokat és a bikinis lányok hadát. Azt hittem, gazdag vagyok, és el akartam vele hencegni.

Képzelgéseimnek sajnos köze sem volt a valósághoz. Mégis megpróbáltam. Vettem egy csillogó, tűzpiros Corvette kabriót. Sportautó? Kipipálva. Drága egyedi

ruhák a Nordstromtól? Kipipálva. Már éppen motorcsónak után kutattam, amikor az internetlufi kipukkadása megszakította gyönyörteli képzelgésemet. Mivel újonnan szerzett vagyonomat technológiai részvényekbe fektettem, az összeomláson dollárezreket veszítettem. Alig pár hónap leforgása alatt „vagyonomnak" több mint a fele köddé vált, és miután elbeszélgettem a könyvelőmmel, az adóknak köszönhetően a pénz további egyharmadának is búcsút inthettem.

Ironikus módon, *igyekezetemben, hogy gazdagnak tűnjek, csak távolabb kerültem az igazi gazdagságtól.* Nem volt munkám, se üzleti vállalkozásom, és nem rendelkeztem jövedelemmel. Abból a kevéske pénzből, amim maradt, hosszú távon nem tudtam volna megélni, és azt a fényűző életszínvonalat sem lettem volna képes fenntartani, amit a vagyon természetes velejárójának tekintettem. Valójában egyáltalán nem voltam gazdag.

A VAGYON ILLÚZIÓJA: GAZDAGNAK TŰNNI

Az amerikai tömegkultúra nyelvében a vagyon legnagyobb szemfényvesztőit „30 ezres milliomosoknak" hívják. Ha még nem hallottad ezt a kifejezést, elmondom, mit jelent. Azokat az embereket jellemzik vele, akik azt a látszatot keltik magukról, hogy milliomosok, pedig egyáltalán nem rendelkeznek vagyonnal. Nem nehéz felismerni őket. A legolcsóbb BMW-modellel járnak, egyedi, krómozott felnikkel; divatos, exkluzív ruhákat viselnek, amelyekre egy magát franciának kiadó srác hímzett valamit gót betűs kézírással, és a klubok VIP-termében mulatnak, palackszám rendelve az italokat, természetesen hitelre. Szívdöglesztő kisugárzásuk feltörekvő világsztárt sejtet, a csillogás és pénzszórás mögött azonban csak a Járda szánalmas szemfényvesztői rejlenek.

Az a bökkenő, hogy *gazdagnak látszani és valóban gazdagnak lenni nem ugyanaz:* az előbbi könnyű, az utóbbi annál nehezebb. Az olcsó hitelek és a törlesztés rugalmas ütemezési lehetőségei („A törlesztést csak egy év múlva kell megkezdeni!") arra csábítanak, hogy megvásárold a vagyon illúzióját. A társadalom elhiteti veled, hogy vagyont vásárolhatsz a bevásárlóközpontban, az autókereskedőnél vagy a teleshop-műsorokban. Ugyanúgy, ahogy én is esztelen költekezésbe kezdtem, amikor beváltottam az első csekkemet, a vagyon effajta fitogtatása a világnak szól: „Gazdag vagyok!"

De tényleg az vagy? Ha hat évig fizeted egy 80 000 dolláros Mercedes Benz részleteit, mert ennyit engedhetsz meg magadnak, az nem gazdagság, csupán annak a látszata, amelyet a külvilág felé próbálsz közvetíteni. Becsapod magad, és a Gyorsítósávról letérve kerülőútra tévedsz. Ettől persze még nem kell rögtön visszavinned a kocsit: nem arról kívánok prédikálni, hogy ne költsd a pénzed drága német autókra. A legkevésbé sem.

A vagyon azonban nem egy autóban testesül meg, hanem a szabadságban, hogy tudod: ha akarod, megveheted. Hogy nyugodtan besétálhatsz egy autókereskedésbe, megkérdezheted az árát, kifizetheted készpénzben, és elhajthatsz a vadonatúj

autóddal. Én ajándékba egy új Lexust vettem a bátyámnak. Ennél egyszerűbb vásárlást még soha nem bonyolítottam le. Megkerestem, hol vásárolhatom meg az autót, meghatároztam, mennyit akarok fizetni érte, bementem a kereskedésbe egy csekkel, és azt mondtam az eladónak: „Itt ez a csekk 44 000 dollárról, és azt az autót akarom megvenni. Egy IGEN-t vagy egy NEM-et kérek." Húsz perccel később volt egy Lexusom. Így fest a valódi vagyon, ami nem csupán a gazdagság látszata.

Az edzőterembe menet mindig elhajtok egy lepukkant lakótelep mellett, ami a gyorsforgalmi út közelében terül el. A parkolóban mindig ott áll egy autó: egy csillogó fekete Cadillac Escalade, 22 hüvelykes egyedi króm felnikkel. Érzed ennek az abszurditását? Egy rozzant lakásban élsz, de 60 000 dolláros autót vezetsz, 10 000 dolláros felnikkel? A fejtámlákba építve tényleg tévéképernyőket látok, és egy huszonnégy hangszórós hangrendszer hangját hallom? Kilencvenlepedőnyi látszat, és kétdollárnyi józan ész. Nem lenne bölcsebb, ha arra összpontosítanál, hogy legyen egy szép házad egy szép környéken, ahelyett hogy a Marbella Gardens lakópark legdögösebb autóját lízingeled? *Kinek mi a fontosabb: vannak, akik gazdagnak akarnak látszani, míg mások gazdagok akarnak lenni.*

A HAMIS VAGYON ELPUSZTÍTJA A VALÓDI VAGYONT

A „hamis vagyon" a vagyon illúziója, valódi vagyon nélkül. Az, amikor elfogadod azt, ahogy a társadalom meghatározza a vagyon fogalmát. Az, amikor nem veszed észre, hogy a „hamis vagyon" kergetése valami szörnyűséget művel: *elpusztítja a valódi vagyont.*

Ahogy a valódi és hamis vagyon közötti szakadék egyre tágul, az elvárásoknak egyre kevésbé tudsz megfelelni, és szép lassan beköszönt a nyomor. Minél inkább gazdagnak próbálsz látszani, annál erősebben szorít a szegénység marka. A valódi vagyont nem veheted meg egy Mercedes-márkakereskedésben, a szabadságod pusztulását azonban igen.

A hamis vagyon kergetése közben valahol elvész a szabadság. Az emberek csak kérkednek a vagyon jelképeivel, miközben nem dönthetnek szabadon. Márpedig a szabadság hiánya lassan, de biztosan felőrli a valódi vagyon másik két összetevőjét, az egészséget és az emberi kapcsolatokat is.

Henry Sukarano 1,8 millió dollárért megvásárolja álmai házát Baltimore külvárosában. Az egyik vezető gyógyszergyár képviselőjeként Henry fényes karrier elé néz. Hatalmas házában mindene megvan, amit akart: medence, istálló, méretes garázs öt autónak. A ház megvétele Henryt a diadal érzésével tölti el… körülbelül két hónapig.

Az üzletpolitika és a leépítések arra kényszerítik, hogy többet dolgozzon. Olyan területeket is elvállal, amelyek korábban a nemrégiben elbocsátott alkalmazottakhoz tartoztak. Henry naponta két órát ingázik, és már az egész keleti parton az ő feladata képviselni a céget. Autóval vagy repülő-

vel, de mindig úton van, vagy alszik. Helyzete a napnál világosabb: szinte egyáltalán nem az álomotthonában „él", ha mégis ott tartózkodik, akkor alvással vagy a kimerítő munka után ereje visszanyerésével tölti az időt. Mindezt a feleségével és a gyerekeivel való kapcsolata sínyli meg. Egészsége megromlik, ahogy egyre jobban nyomasztja a felelősség.

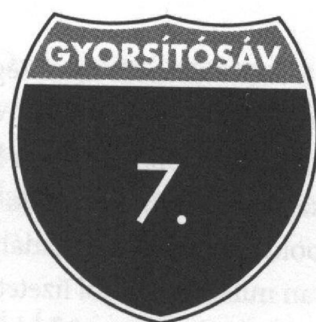
Henry egyszer csak ráébred: „Nem én élem a fényűző életet, hanem a fényűző élet irányít engem." A megálmodott életszínvonal csapdájába esve azonban Henry rendületlenül dolgozik tovább, mert vakon hisz benne, hogy a gazdagságnak ára van.

Figyeld meg, a szabadság elvesztése hogyan támadja meg a vagyon három alappillére közül a másik kettőt! Az anyagi javak, amelyeket valójában nem engedhetsz meg magadnak, kihatnak az egészségedre és a kapcsolataidra. A sors fintora, hogy a vagyon látszata valójában ellensége az igazi vagyonnak: *elveszi a szabadságod, lerombolja az egészséged, és tönkreteszi a kapcsolataidat.*

A milliókhoz elvezető Gyorsítósáv a vagyon három alappilléréből elsősorban a SZABADSÁGRA helyezi a hangsúlyt, mert a szabadság védelmet nyújt az egészségnek és a kapcsolatoknak is. Azt, hogy neked mi jelenti a szabadságot, és miként szeretnél élni, csak te határozhatod meg. Ha magánrepülőgéppel szeretnél repkedni, akkor az a te szabadságod. Ha spártai módon szeretnél élni, akkor az. A szabadság mindenkinek mást jelent! A saját magad által meghatározott szabadságodon belül lelhetsz rá a gazdagság egyik titkára, és nem a társadalom változatában, ami csak a Járda purgatóriumába vezet.

ÖSSZEGZÉS: A GYORSÍTÓSÁV FELISMERÉSEI

- A vagyonodat az emberi kapcsolataid, az egészséged és a szabadságod jelentik – nem az anyagi javaid.
- Az anyagi javak, amelyeket valójában nem engedhetsz meg magadnak, pusztító hatással vannak a vagyon három alappillérére.



Ha rosszul bánsz a pénzzel, a pénz is rosszul fog bánni veled

„A pénz nem boldogít, viszont iszonyatosan kényelmessé tehet, miközben nyomorultul érzed magad."

~ Clare Boothe Luce

A PÉNZ NEM BOLDOGÍT – ÉS A SZEGÉNYSÉG?

Azoknak, akik azt hangoztatják, hogy „a pénz nem boldogít", szilárd meggyőződésük, hogy soha nem lesz pénzük, és éppen ez a régi kifogás válik szegénységük zálogává. Ha a pénz nem boldogít, minek takarékoskodni? A logika azonban könyörögve kérdi: a szegénység talán boldogít? Vajon annak a srácnak, aki egy Ferrarit vezet, biztosan kicsi a pénisze, míg egy Honda volánja mögött ülő fickónak nagy?

Csak guglizz rá „a pénz nem boldogít" kifejezésre! Minden oldal, amit csak találsz, arra a következtetésre jut, hogy a pénz nincs hatással a boldogságra. Meg kéne döbbenned, hogy egy üzletember Connecticutból, akinek hat számjegyű a fizetése, boldogtalanabb lehet egy kenyai marhapásztornál? Egyáltalán nem.

Az a helyzet, hogy az elemzések tévúton járnak, mert nem az igazi tettesre mutatnak rá. A tolvaj, aki valójában ellopja a boldogságot: a szolgaság, a szabadság ellentéte. Ironikus, hogy a legtöbb ember, amikor „több pénzt" keres, nem szabadabb lesz, hanem éppen ellenkezőleg: csökken a szabadsága. Ha valaki az *életszínvonal rabszolgájaként* senyved, a több pénz romboló hatást fejt ki a vagyon három alappillérére: a családra, az egészségre és a szabadságra.

A Creighton Egyetem házasság- és családkutató központja szerint a friss házasok az adósságok miatt veszekednek a legtöbbet. Az Adósság és az Életszínvonal Rabsága láncolja az embereket a munkájukhoz, és zilálja szét kapcsolataikat. A World Value Survey (worldvaluessurvey.com) egy 2003-as felmérése megállapította, hogy a világ legboldogabb emberei erős közösségtudattal és családi kötelékekkel rendelkeznek. Az alapvető szükségletek (biztonság, lakhely, egészség, élelmiszer) kielégítése után

a „boldogsághányadosunkat" a kapcsolataink minősége befolyásolja a legnagyobb mértékben: kapcsolatunk a párunkkal, a családunkkal, a barátainkkal, a hitünkkel és önmagunkkal. Ha folyton csak a legmenőbb cuccokat hajszoljuk, hogy túltegyünk a szomszédon, csak a nyomorúságunkat finanszírozzuk. A World Value Survey arra a következtetésre jutott, hogy a boldogság legfőbb akadálya a „fogyasztói társadalom".

A tény az, hogy rengeteg olyan milliomos és jól fizetett munkamániás van, aki tökéletesen nyomorultul érzi magát, és ennek semmi köze a pénzhez – csak a *szabadsághoz.* Ezek az emberek a pénz uralma alatt nyögnek, ahelyett hogy ők lennének az urai a pénzüknek. A jól fizetett munkamániás, aki soha nincs otthon, hogy megerősítse a kapcsolatát a feleségével és a gyerekeivel, valószínűleg kevésbé boldog, mint a szegény thaiföldi farmer, aki fél napig kint robotol a mezőn, de a nap másik felét a családjával tölti.

2009-ben a népszerű amerikai műsorvezető, David Letterman a nyilvánosság elé tárta, hogy egy másik CBS-műsor gyártásvezetője megpróbálta megzsarolni. A férfi, aki állítólag 2 millió dollárt próbált kicsikarni tőle, az értesülések szerint évi 214 000 dollárt keresett. A zsaroló ennek ellenére azt állította, hogy a tönk szélén áll, részben azért, mert az exnejének havonta közel 6000 dollár tartásdíjat kell fizetnie. Vajon a férfi azért próbált megzsarolni egy hírességet, mert „meg akarta vásárolni a boldogságát"? Mi volt az igazi indítéka? Én biztosra veszem, hogy a szabadságát akarta megváltani, mert úgy érezte, adósságai örök szolgaságra kárhoztatják. 2 millió dollár segített volna rajta? Rövid távon talán, de hosszú távon nem valószínű, mert a pénzzel való viszonya már régen megromlott. Egy bennfentes forrás így fogalmazott: „Egyszerűen nem akart dolgozni többé." Más szóval, szabadságra vágyott.

A NORMALITÁS MÓKUSKEREKE A MODERNKORI RABSZOLGASÁG

Miért vagyok én gazdag, és nem az a fickó, aki a reggeli csúcsforgalomban araszolva igyekszik a munkahelyére? Azért, mert én szabad vagyok. Felébredek reggel, és azt csinálok, amit csak akarok. Megvalósítom az álmaimat. Írom ezt a könyvet, és közben nem kell aggódnom amiatt, hogy hány példány fog elkelni belőle. Felülök egy gépre, és két hétre átruccanok Las Vegasba, anélkül hogy aggódnom kellene a munkahelyem, a főnökök vagy a kifizetetlen villanyszámlák miatt. A szabadság csodálatos érzés.

Az én életmódom ugyanakkor nem „normális". A vagyonhoz hasonlóan ugyanis a társadalom – a „lassan járj, tovább érsz" parancsolatán keresztül – a „normális" jelentését is megszabja a számodra. Normális hatkor kelni, ülni a dugóban és lehúzni nyolc órát a munkahelyeden. Normális rabszolgamunkát végezni hétfőtől péntekig, a fizetésedből félretenni 10%-ot, és ezt ismételni ötven évig. Normális mindent hitelre vásárolni. Normális elhinni a hazugságot, hogy a tőzsdén meggazdagodhatsz. Normális azt hinni, hogy egy gyorsabb autó és egy nagyobb ház boldoggá tesz. Beléd verik a „normális"-nak ezt a képzetét, ami a társadalom eleve téves vagyonfogalmán alapul, és emiatt a „normális" is torz jelentést kap a számodra. *A normalitás a modernkori rabszolgaság.*

Elképesztő, hogy a legtöbb ember késélen táncol, és csak egy válság választja el a

teljes anyagi összeomlástól. Önmagukat fegyelmezni képtelen, korlátlanul költekező fogyasztók társadalmává váltunk. Olyan nemzetté, ahol az esztelen költekezés és az anyagi javak hajszolása írja meg a gyászjelentésünket, stresszbe mártott tintával. Ha túszul ejt az életszínvonalad fenntartásának kényszere, akkor nem vagy gazdag, mert nincs szabadságod.

A PÉNZ HELYES FELHASZNÁLÁSA

A pénz nem boldogít, ha helytelenül használod fel. Ekkor ahelyett, hogy a szabadságodat váltanád meg vele, rabságot vásárolsz. A „vagyon" és a „boldogság" felcserélhető fogalmak, de csak akkor, ha a vagyont nem a társadalom romlott definíciója szerint határozod meg. A társadalom azt állítja, hogy a vagyon valamilyen „cucc". Ez a téves meghatározás lerombolja a hidat, ami összeköti a gazdagságot a boldogsággal. Ha nem érzed magad gazdagnak, akkor valószínűleg megpróbálod megidézni a gazdagság érzését. Státusszimbólumokat vásárolsz – a vagyon jelképeit, hogy gazdagnak érezd magad. Bizonyos érzésekre, elismerésre, büszkeségre és örömökre vágysz. Azt akarod, hogy csodáljanak, szeressenek és elfogadjanak. De mit vársz ezektől az érzésektől? Azt, hogy elhozzák számodra a boldogságot.

És ez a csali. Egyenlőségjelet teszünk a vagyon romlott meghatározása és a boldogság közé, és amikor nem kapjuk meg azt, amire számítottunk, boldogtalanok leszünk.

Ha megfelelően használják fel, a pénz szabadságot ad, és a szabadság az egyik alappillére az igazi gazdagságnak. A szabadság választási lehetőséget nyújt. Az az igazság, hogy sok szegény ember gazdagabban él, mint túlhajszolt felső-középosztálybeli társai, mivel az utóbbiak nem szabadok, nem egészségesek, és nincsenek szilárd emberi kapcsolataik. Ez mind az ötven évig, heti öt napon át végzett gyűlölt munka káros hatása.

A pénz biztosítja a vagyon képletének egyik alapvető tényezőjét, a szabadságot, amely megbízható őre a másik két összetevőnek: az egészségnek és az emberi kapcsolatoknak.

1) A pénz megvásárolja a szabadságot, hogy lásd, ahogy a gyerekeid felnőnek.
2) A pénz megvásárolja a szabadságot, hogy megvalósítsd a legőrültebb álmaidat.
3) A pénz megvásárolja a szabadságot, hogy valami fontosat és maradandót alkoss, ami hasznára válik a világnak.
4) A pénz megvásárolja a szabadságot, hogy kapcsolatokat építs, és megerősítsd a meglevő kapcsolataidat.
5) A pénz megvásárolja a szabadságot, hogy azt csinálhasd, amit szeretsz, és kivonja az egyenletből az anyagi visszaigazolás szükségességét.

A fentiek közül hozzájárulna valamelyik ahhoz, hogy boldog légy? Lefogadom, hogy igen. Az mindenesetre biztos, hogy nem tesznek boldogtalanná.

AZ ÉLETSZÍNVONAL RABSÁGA: A JÁRDA CSAPDÁJA

A Gyalogosok az Életszínvonal Rabságában senyvednek: életük egy mókuskerékbe kényszerül, ahol állandóan egyensúlyozniuk kell az életszínvonaluk fenntartása és a munka között. Ebben az örökké forgó kerékben megállás nélkül dolgozniuk kell, hogy legyen jövedelmük, el kell költeniük a jövedelmüket, hogy fenntartsák az életszínvonalukat, és fel kell áldozniuk az életüket a munka oltárán.

Az Életszínvonal Rabságában a szabadság fokozatosan megszűnik.

1) A munka jövedelmet teremt.
2) A jövedelem életszínvonalat és adósságot teremt (autókat, hajókat, drága ruhákat).
3) Az életszínvonal fenntartása és az adósságok visszafizetése munkára kényszerít.
4) És ez így ismétlődik, a végtelenségig…

Én a húszas éveim elején találkoztam az Életszínvonal Rabságával. A diploma megszerzése után elvállaltam egy rettenetes munkát: építőmunkásként dolgoztam Chicagóban, és nap mint nap küszködtem a városi forgalomban. Addig még soha nem kerestem annyi pénzt, és a jövedelmem növekedésével úgy éreztem, gazdag vagyok. Mit tettem hát? Emeltem az életszínvonalamon, és a pénzemet a vagyon illúziójának fenntartására költöttem. Megvettem az első sportautómat, egy Mitsubishi 3000GT-t.

Nem tartott soká rájönnöm, hogy az „álomautóm" nem éppen a gazdagság jelképe, hanem egy parazita, amely a szabadságommal táplálkozik. Utáltam a munkám: stresszes volt, leszívta az összes energiámat, és parkolópályára állította vállalkozói álmaimat. De nem tudtam csak úgy kilépni. Kötelezettségeim voltak: ki kellett fizetnem az autó részleteit, a benzint, a gépjármű-biztosítást. A javakkal járó kötelezettségek miatt arra ítéltem magam, hogy egy gyűlölt munka börtönében rohadjak.

Ez a fajta rabszolgaság ugyanakkor „normális". Arra tanítanak minket, hogy mindig a legújabbra és legjobbra vágyjunk, a következményektől függetlenül. Így láncoljuk le magunkat évekre az életszínvonalunk börtönében. Minél több olyan holmit vásárolunk, amit nem engedhetünk meg magunknak, annál hosszabb lesz a börtönbüntetésünk.

HA AZT HISZED, MEGENGEDHETED MAGADNAK, AKKOR NEM ENGEDHETED MEG

Gondolj vissza a legutóbbi alkalomra, amikor egy csomag rágógumit vettél. Bosszankodtál az ára miatt? Azt kérdezted: „Hm, vajon megengedhetem ezt magamnak?" Valószínűleg nem. Egyszerűen megvetted, és kész. A vásárlás nem volt hatással az életszínvonaladra vagy a jövőbeni döntéseidre. Amikor egy gazdag ember

besétál egy márkakereskedésbe, és gondolkodás nélkül megvesz egy Bentley-t, amelyen hat számjegyű árcímke áll, pontosan ugyanez a helyzet.

A „megengedhetem magamnak" az, amikor nem kell gondolkodnod azon, hogy megvegyél-e valamit. Ha végig kell gondolnod, hogy „megengedheted-e magadnak", akkor nem engedheted meg, mert előfeltételei és következményei vannak. Ha kinéztél egy hajót, és azon rágódsz, hogy belefér-e az anyagi kereteidbe, akkor NEM ENGEDHETED MEG MAGADNAK. Persze, elhessegetheted a kétségeidet, és kifacsart érvekkel állhatsz elő, amelyek gyakran úgy kezdődnek, hogy „Megengedhetem magamnak, feltéve hogy…

…előléptetnek."
…nem emelkedik a jelzáloghitelem törlesztőrészlete."
…a részvényportfolióm 10%-kal többet hoz ebben a hónapban."
…az előrejelzésekhez képest az eladási mutatóim megkétszereződnek."
…a feleségem talál munkát."
…megszüntetem a betegbiztosításom."

Ez a fajta önmagaddal folytatott párbeszéd figyelmeztetés, hogy nem engedheted meg magadnak, amit megvenni készülsz. A megfizethetőségnek nincsenek kibúvói. Magadat becsaphatod, de a következményeket nem kerülheted el.

És honnan tudhatod azt, hogy tényleg megengedhetsz magadnak valamit? Ha készpénzben fizetsz, és a vásárlás a jövőbeni körülményektől függetlenül nem lesz semmilyen hatással az életszínvonaladra, akkor megengedheted magadnak. Más szóval, ha veszel egy hajót, készpénzzel fizetsz, és NEM érintenek a váratlan „bukkanók", akkor megengedheted magadnak. Megbánnád, hogy megvetted azt a csomag rágógumit, ha egy héttel később elvesztenéd a munkád? És ha az eladások 50%-kal zuhannának az előrejelzésekhez képest? Nem. Semmit sem számítana. Így mérheted fel, hogy a vagyonodból mi az, ami megfizethető.

A vagyon csalóka látszatát úgy kerülheted el, ha tudod, hogy mi az, amit megengedhetsz magadnak, és mi az, amit nem. Semmi baj azzal, ha veszel egy hajót vagy egy Lamborghinit, ha valóban megengedheted magadnak. A megfelelő időben és a megfelelő helyen nyugodtan kényeztetheted magad. A *Milliomosok Gyorsítósávja azért van, hogy eljuttasson oda.*

AZ ÉLETSZÍNVONAL RABSÁGÁNAK CSALIJA

Az Életszínvonal Rabságának szirénhangja a jóleső érzés – az azonnali öröm és kielégülés – hamis ígérete. Hát nem lenne jó, ha minden, ami jóleső érzést okoz, valóban jó is lenne? A csokoládé? Az óriás menü a gyorsétteremben? A napozás? A dohányzás? Sajnos, ami rövid távon kellemes, az hosszú távon gyakran rossz. Az azonnali kielégülés utáni vágyakozás népbetegség, amelynek elsődleges mellékhatásai könnyen felismerhetők: adósság és elhízás.

Az amerikaiak többsége kövér, mert a legegyszerűbb (és legolcsóbb) azonnali kielégülést az evés biztosítja. Ha csak heversz a kanapén, és elrágcsálsz egy zacskó chips-et, a most örömét választod a későbbi fájdalomért cserébe. Ha a szüleiddel élsz, csaposként évi 31 000 dollárt keresel, de 72 havi részletre 45 000 dolláros vadonatúj Mustangot vásárolsz, akkor azonnali kielégülést nyersz, amiért azzal fizetsz, hogy az életszínvonal rabja leszel.

A vagyon megőrzése, ugyanúgy, mint az egészségé, nem könnyű, és ugyanazt igényli. A folyamat azonos. Mindkettő önfegyelmet, áldozatokat, kitartást, elkötelezettséget, és, igen, késleltetett kielégülést követel meg. Ha nem tudsz ellenállni az azonnali kielégülés kísértésének, nem sok sikerrel tudod megőrizni sem az egészségedet, sem a vagyonodat. Mindkettőhöz elengedhetetlen, hogy változtass a gondolkodásmódodon, és a rövid táv (az azonnali kielégülés) helyett a hosszú távot (a késleltetett kielégülést) részesítsd előnyben. Ez az egyetlen védelem az Életszínvonal Rabsága ellen.

KERESD A HORGOT!

A csali az azonnali kielégülés, a horog pedig az Életszínvonal Rabsága. A reklámszakma tömegével fogdossa a halakat, és mindent bevet, hogy bekapd a horgot. Az ínycsiklandó csali? Egy csillogó, új autó, egy még nagyobb ház, a divatos ruhák, a sok-sok termék, amit „azonnal meg kell szerezni". Az azonnali kielégülés csaliját nap mint nap bedobják az orrod elé…

„Nem élhetsz e nélkül a termék nélkül!"

„Vedd meg most, és az életed sokkal könnyebb lesz!"

„Lemaradsz, ha nincs ilyened!"

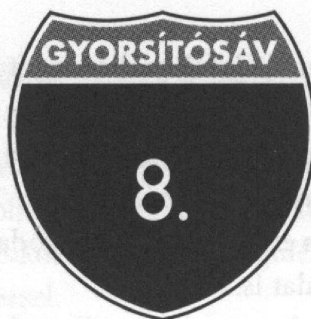
„Képzeld el, hogy fognak irigykedni a szomszédok, ha megveszed ezt!"

Ezekben az üzenetekben egyvalami közös: zsákmánynak tekintenek, és a hálókat nem érdekli, hogy megengedheted-e magadnak az adott terméket. Azzal védheted meg magad, ha észreveszed a horgot a csali alatt: az Életszínvonal Rabságának láncait. Ha az azonnali kielégülés ígérete rávesz, hogy ráharapj a csalira, akkor horogra akadsz, és az életszínvonal rabja leszel. *Ahelyett, hogy te birtokolnád a holmijaidat, azok fognak birtokolni téged.* Ismerd meg a vagyon ellenségeit, és hogy milyen cselekedetek engedik be őket az életedbe. Várj, amíg tényleg megengedheted magadnak a fényűző életmódot – a Gyorsítósávban ez a nap jóval hamarabb elérkezhet, mint gondolnád.

ÖSSZEGZÉS: A GYORSÍTÓSÁV FELISMERÉSEI

- A pénz azért nem boldogít, mert a pénzt fogyasztói igényeink kielégítésére használjuk, ami lerombolja a szabadságunkat. Ami pedig rombolja a szabadságot, az lerombolja a vagyon három alappillérét is.

- A pénz, ha helyesen használják fel, szabadságot adhat, ami elhozhatja a boldogságot.
- A boldogság nem feltétlenül a pénzből, hanem a jó egészségből, a szabadságból és a szilárd emberi kapcsolatokból fakad.
- Az Életszínvonal Rabsága ellopja a szabadságodat. Ami ellopja a szabadságodat, az ellopja a vagyonodat is.
- Ha valamiről azt hiszed, hogy megengedheted magadnak, azt nem engedheted meg.
- Az azonnali kielégülés pusztító következményekkel jár a szabadságodra, az egészségedre és a választási lehetőségeidre nézve.



Aki mer, az nyer

„Mélyen hiszek a szerencsében,
és úgy találom, minél keményebben dolgozom, annál több jut belőle."

~ Thomas Jefferson

PSSZT... SZERETNÉL SZERENCSÉS LENNI?

Egyszer véletlenül meghallottam, hogy valaki azt mondja rám: „mázlista". Ilyen szomorú tévhitbe csak egy Gyalogos ringatja magát. Én nem mázlista vagyok, hanem *olyan ember, aki mer játszani.* Amíg a mázlistákra irigykedő fickó csak ült a fenekén, és füstölgött magában, én adtam egy esélyt a nyerésnek.

Joe Gyalogos, és azt hiszi, hogy a meggazdagodáshoz szerencse kell. Építőmunkásként tengeti a napjait, este pedig pletykablogokon kommentálja a híreket, videojátékokkal játszik, és a tévét bámulja. A szerencséről alkotott nézetei miatt már régen feladta az álmát az anyagi függetlenségről. „Sajnos, nem vagyok szerencsés alkat" – siránkozik. Joe testvére, Bill szintén az építőiparban dolgozik, de ő esténként a mérnöki találmányokkal kapcsolatos legfrissebb híreket böngészi az interneten. Bill álma az, hogy feltaláló lesz, és már el is készítette négy különböző találmány prototípusát. Bill a szabadságát is szakmai vásárokon és üzleti tanfolyamokon tölti. Amíg Joe óriásokat és varázslókat gyilkol a kazamatákban, Bill kitör a szürkeségből, és találmányait a világ elé tárja. Melyiküknek lesz „szerencséje"?

ÖNERŐBŐL MILLIOMOS: MINDENKI A MAGA SZERENCSÉJÉNEK A KOVÁCSA

Mark Cuban, milliárdos vállalkozó és a Dallas Mavericks NBA-csapatának (http:/www.blogmaverick) tulajdonosa tanulságos történetet mesélt arról, hogy milyen szerepet játszott a szerencse az ő sikerében. Mark felidézte az első sikereihez vezető küzdelmeket, majd a nagy üzletet, amikor a Yahoo 5,9 milliárd dollárt fizetett a Broadcast.com-ért. Az emberek Mark sikereit minden alkalommal a szerencsének tulajdonították: szerencsés volt, hogy el tudta adni az első cégét, a

MicroSolutionst... szerencsésen üzletelt a technológiai fellendülés idején... szerencsés, hogy a Yahoo milliárdokat fizetett a cégéért. Az eseményeket rögtön a szerencsének tulajdonították, a folyamatot pedig besöpörték a szőnyeg alá.

Cuban azonban érti a kettősséget, amit a legtöbben nem: *a folyamat szüli azokat az eseményeket, amelyeket mások szerencsének tekintenek.* Emlékeztet rá, hogy senki sem említette a szerencsét, amikor bonyolult szoftverkódokat vagy Cisco útválasztók műszaki leírásait kellett olvasnia, vagy amikor vég nélkül új technológiákkal kísérletezett az otthonában. Akkor hol volt a szerencse?

„Aki gazdag, annak szerencséje volt" – ez a Gyalogos hitvallása, és ez az önbizalom-romboló meggyőződés fosztja meg a szabad akaratától. Természetesen megeshet, hogy a szerencse – lottó, kaszinó vagy gazdag szülők révén – vagyonhoz juttat, de ez a vagyon ritkán tartós. Ahhoz, hogy kiaknázhasd a Gyorsítósáv előnyeit, meg kell értened, hogy a szerencse mindig egy *folyamat* – tettek, kemény munka és „jelenlét" – *eredménye.* Ha „jelen vagy", akkor lesz esélyed arra, hogy a megfelelő időben a megfelelő helyen légy.

Megfelelő helyek és nem megfelelő helyek egyaránt vannak. A megfelelő hely nem a kanapéd, ahonnan a Megasztárt bámulod; a sztriptízbár, ahol zöldhasú bankókat dugdosol a művésznők tangájába; vagy a sarki kocsma, ahol Bud Lighttal pusztítod az agysejtjeidet, miközben azt nézed, ahogy a Cubs már megint elveszít egy mérkőzést. Ha azt szeretnéd, hogy a megfelelő időben a megfelelő helyen légy, akkor először is a megfelelő helyen kell lenned – és ha ott vagy, tudni fogod, hogy hol van a nem megfelelő hely.

Ha nem lépsz le a Járdáról, nem kezdesz cselekedni, és nem indítod el a folyamatot, akkor soha nem lesz szerencséd. A szerencséről mindenki azt hiszi, hogy egy esemény: nyersz a lottón, kihúzzák a neved a tombolán, vagy találsz egy kétszáz éves festményt a padláson, ami milliókat ér. Tévedés, tévedés és ismét csak tévedés! A vagyonhoz hasonlóan a szerencse sem egyetlen esemény, hanem egy folyamat következménye. *A szerencse a folyamat hordaléka.*

A Gyalogosok imádják az eseményeket, de gyűlölik a folyamatokat. Természetes, hogy a Gyalogosok a vagyon mögött szerencsét feltételeznek, hiszen a vagyont eseménynek tartják. A Fastlane-fórumon (TheFastlaneForum.com) valaki nemrég azt írta, hogy Bill Gatesnek szerencséje volt. Muszáj volt ellentmondanom. Nem a szerencse alkotta meg a Windowst. Nem a szerencse épített fel egy hatalmas céget. Nem a szerencse tett kitartó, összehangolt erőfeszítéseket egy meghatározott cél érdekében. Akkor történik valami, ha állhatatosan mész előre, folyamatosan zúdítod a világra az ötleteidet, és figyeled, mit csinálnak mások. És hogy mi az a valami, ami történik? A Gyalogosok azt mondják: „szerencse", pedig semmi másról nincs szó, mint az *tettekről, amelyek jobb esélyeket teremtenek.*

A szerencse akkor következik be, amikor az esély a lehetetlen felől elmozdul a valószínű felé. Az építőmunkásként dolgozó két testvér közül kinek lesz szerencséje? Az, aki a találmányait a világ elé tárja, az esélyt a maga javára billenti.

A lusta testvér nem. Tégy erőfeszítéseket annak érdekében, hogy a folyamat nyilvánosságot kapjon, és jelentősen növeled az esélyét, hogy „a megfelelő időben a megfelelő helyen légy".

A szerencséről nekem a pókerjátékosok jutnak az eszembe. Ha nyernek, azt mindenki tévesen a szerencsének tulajdonítja, pedig ők a megmondhatói, hogy szó sincs szerencséről, sokkal inkább szisztematikus elemzésről és a játékosok pszichológiájának ismeretéről. A világ legjobb pókerjátékosai remek statisztikusok, és kitűnő ismerői az emberi viselkedésnek. Van szerepe a szerencsének? Persze, de ez a szerep csekély: a többiek bankjegyeit a játéktudás szipkázza el. Azt mondani egy kiváló pókerjátékosnak, hogy „szerencsés", felér egy sértéssel. Ugyanígy sértő egy saját erejéből milliomossá váló ember sikerét a szerencsének tulajdonítani.

Ahhoz, hogy a szerencse bekopogtasson az ajtódon, olyan folyamatokba kell fektetned az energiádat, ahol jobbak az esélyek. *A szerencse csak akkor bukkan fel, ha játszol.* Csak akkor mutatja meg az arcát, ha nyerni akarsz az élet játékában. A Gyalogosok sajnos véletlen, a folyamatoktól független eseménynek tartják a szerencsét. Ha szerencsére vágysz, be kell indítanod egy folyamatot, mert a folyamat szüli az eseményeket.

NE A „NAGY DOBÁS" LEGYEN A PÉNZÜGYI TERVED!

A Gyalogosok gyűlölik a folyamatokat, ezért a pénzügyi tervükből hiányoznak a megszokott folyamatok (például a megtakarítás vagy a költségvetés-készítés). Helyettük eseményekre támaszkodnak. Ha meggyőződésed, hogy a vagyon egyetlen forrása a szerencse, akkor szerencsés eseményekre fogsz vadászni, és türelmetlenül vársz a „nagy dobás" lehetőségére: a „kiugrásra".

Mi számít nagy dobásnak? Azok a váratlan csodák, amelyek gyorsan juttatnak vagyonhoz. A lottó, a kaszinózás, a pókerversenyek, sőt még a nevetséges perek vagy az állam megkárosítása is olyan utak, amelyek a közvélekedés szerint elhozhatják a „kiugrást". A „nagy dobások" lényegében kísérletek arra, hogy az ember megkerülje a vagyonhoz vezető utat, és rögtön a célvonalnál kezdje. Mindez azonban nem más, mint a „sárgaköves út" felszedése, ahol pedig fontos leckékkel lehetnél gazdagabb.

A Gyalogosok azért törekszenek a „nagy dobásra", mert a hitrendszerük azt mondja, hogy a vagyon egy esemény. Sajnos azonban a nagy dobásoknak csekély a valószínűsége, és ellentmondanak a vagyon valódi természetének. Hiszel a csodákban? A Gyalogosok igen.

Miért vonzanak annyi nézőt az olyan tévés tehetségkutató műsorok, mint az *American Idol,* amikor a legtöbb versenyző szörnyű? A jelentkezők a megfoghatatlan „nagy dobást" keresik. Míg a tehetségesek (akik mögött folyamatok állnak) továbbjutnak, a rostán kihullók csalódottan vonulnak le a színpadról, a zsűrit, a mikrofont vagy más jelentéktelen körülményeket okolva a kudarcért. Abból még nem lesz folyamat, ha valaki párszor elénekli az *Over the Rainbow*-t a zuhany alatt.

SZÉLHÁMOSOK BŰVÖLETÉBEN: A GYALOGOS GYENGE PONTJA

Rendelje meg most a terméket mindössze háromszor 39,95 dollárért, és megtudhatja, hogyan tehet szert milliókra csupán heti 40 perc munkával, miközben fejjel lefelé lóg egy trapézról a szuterénben! Nem csalás, nem ámítás, tényleg ilyen egyszerű! De várjon csak, ez még nem minden! Ha még ma megrendeli a terméket, akkor ajándékba kap mellé pár képet erről a bögyös hölgyről itt mellettem! Hát nem nagyszerű? Amikor Önhöz is dőlni kezd a pénz, mint hozzám, ilyen nők lógnak majd fürtökben az ajtaján! Igen, Uram, ez a rendszer elképesztő, de az ajánlat csak korlátozott ideig érvényes! Hívjon minket most!

A tévéguru pontosan tudja, mit csinál. A Gyalogosokat célozza meg, akiket mágnesként vonzanak az események és a kiugrás lehetősége. És hogy miért hajnali kettőkor reklámozza a termékét? Azért, mert ez az az időpont, amikor a Gyalogosok tömegesen ülnek a tévé előtt, ugyanis vagy munkanélküliek, vagy a *Seinfeld* ismétlését nézik. Nekem elhiheted, a Gyorsítósávban haladók nincsenek fenn éjjel kettőkor egy nyamvadt sorozat ismétlése miatt: ők a folyamaton dolgoznak, és rendületlenül törnek a cél felé.

A Gyalogosok könnyen bedőlnek a szélhámosoknak, mert az eseményeket keresik, és ki akarják kerülni a folyamatokat. Ha ez a gondolkodásmód gyökeret ver az agyadban, egyszer csak azon kapod magad, hogy a teleshop lett a legfőbb esti szórakozásod.

A JÁRDA ELHAGYÁSA: A HÁROM HORGONY

Egy pillanatra gondolkodj logikusan. Ha véletlenül ráakadnál egy bűvös „rendszerre", amivel néhány hónap alatt könnyedén lehet milliókra szert tenni, mi lenne az első dolog, amit tennél? Természetesen mindketten tudjuk: megbíznál egy direktmarketing-céget, a „titkot" egy 5 CD-ből és egy gyorstalpaló videóból álló csomagba rejtenéd, és keddenként hajnali háromkor eladnád a Home and Garden Channelen. Én ezt tenném, ha a kezemben lenne a milliárddolláros titok. Pokolba a világ körüli úttal, felejtsd el a jótékonyságot, és ejtsd a többi milliós üzleti ötletet! Csak tedd egy csomagba ezt a drágaságot, és áruld el a titkot a világnak csupán háromszor 39,95 dollárért!

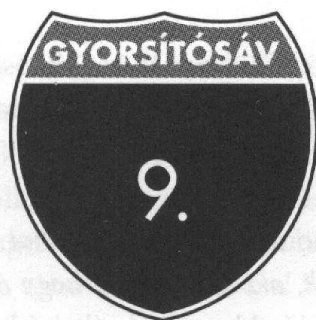
Az emberek tényleg elhiszik, amit a reklámban hallanak, vagy csak kétségbeesetten keresik a könnyű utat, az eseményt? A pénzcsináló „rendszerek" teleshopos értékesítése igazi Gyorsítósáv – maguk a rendszerek azonban sajnos nem azok, és nem is olyan jövedelmezőek, mint maga a rendszer értékesítése. Miért dőlnek be mégis oly sokan a reklámoknak? A válasz egyszerű. A Gyalogos gondolkodásmódját három meggyőződés tartja lehorgonyozva úgy, hogy mozdulni sem bír, és kiszolgáltatottá válik a szélhámosoknak:

1. meggyőződés: A vagyonhoz szerencse szükségeltetik.
2. meggyőződés: A vagyon egy esemény.
3. meggyőződés: Mások vagyonhoz juttathatnak.

Hogy miért tévesek ezek a meggyőződések? Először is, a vagyon nem szerencse, hanem egy olyan folyamat eredménye, amely növeli az esélyeket. Másodszor, a vagyonhoz jutás olyan eseményei, mint amikor az ember nyer a lottón vagy a kaszinóban, nem folyamatok, és a bekövetkezésüknek csekély a valószínűsége. Végül pedig, valódi vagyont csak te teremthetsz magadnak. Nincs sofőr, aki odavezet, és nincs olyan, tévében reklámozott trükk, ami pénzt csinál helyetted. Ezek a tévesz-mék láncolják a Gyalogosokat a többséghez, akik hajnali kettőkor még mindig ott ülnek a kanapén a tévét bámulva, és azt hiszik, csak egy telefonhívás választja el őket a milliótól – mert a tévében a guru azt mondta.

ÖSSZEGZÉS: A GYORSÍTÓSÁV FELISMERÉSEI

- A vagyonhoz hasonlóan a szerencse is egy folyamat, nem pedig egy esemény eredménye.
- A szerencse a nagyobb esélyből fakad, amit a tettek folyamata teremt meg.
- Ha a „nagy dobásra" vársz, a gondolkodásodat az események, és nem a folyamatok vezérlik. Ez a gondolkodásmód a Járdára, és nem a Gyorsítósávba vezet.
- A „gyors meggazdagodást" ígérő teleshop-reklámok lehetővé teszik a száguldást a Gyorsítósávban, mert a dörzsölt értékesítési szakemberek tudják, hogy a Gyalogosok a folyamatok helyett az eseményekbe vetik a bizalmukat.
- A pénzcsináló „rendszerek" ritkán jövedelmeznek olyan jól, mint a Gyalogosoknak való eladásuk.



A vagyon felelősséggel jár

„A nagyság ára a felelősség."

~ Winston Churchill

A STOPPOSOK NEM VEZETNEK

Az egyik horgony, ami a Járdához láncol, ha a pénzügyi tervedet másokra bízod: ha azt hiszed, hogy van sofőr, aki végigmegy az úton helyetted, és elkalauzol a vagyonhoz. Ez a gondolkodásmód sebezhetővé és potenciális áldozattá tesz.

Képzeld el, hogy stoppolsz az országúton. Komoly esély van rá, hogy soha nem jutsz el az úti célodhoz. Megeshet, hogy egy pszichopata autójába szállsz be, aki máshová visz, mint ahová szeretnéd. Lehet, hogy egy gyilkos akad az utadba, aki elmetszi a torkod, és kilök az árokba az út szélén. A stoppolás nem hatékony, és veszélyes!

A Gyalogos hitvallása mégis a stoppoláson alapul: másokba helyezi a bizalmát, és ha valami nem úgy alakul, ahogy elképzelte, másokat hibáztat érte. A szerencsébe és az eseményekbe vetett hit mellett mások hibáztatása a harmadik horgony, ami a Járdához láncol.

A 80-as években, amikor tinédzser voltam, anyám összehaverkodott pár emberrel az egyik helyi étteremből. Ebből a baráti körből többen is az ártatlan nevű „Alap"-ba („The Fund") fektették be az életük során megtakarított pénzt. Voltak köztük köztiszteletben álló üzletemberek is, akik áradoztak erről a befektetési lehetőségről, és elképesztő havi hozamokról beszéltek. Barátai arra biztatták anyámat, mint nehéz anyagi helyzetben levő, egyedülálló anyát, hogy fektesse be ő is a pénzét. Anyám azonban nem volt ostoba. Kérdéseket tett fel, és nem tetszettek neki a válaszok. Érezte, hogy valami nem stimmel. Az agyában egyszerűen megszólalt egy vészcsengő. Végül is nem élt a lehetőséggel, és nem hagyta, hogy az befurakodjon a világába.

Évekkel később az „Alap" az újságok címoldalára került. A befektetési társaság milliókkal károsította meg a befektetőket. Kiderült, hogy az egész egy piramisjá-

ték. A becsapott befektetők közül többen is öngyilkosok lettek, és így tett az is, aki elindította az egészet. Ezt a „remek befektetést" utasította vissza korábban anyám.

AZ ÁLDOZATOK TÖRVÉNYE

Az Áldozatok Törvénye azt mondja, hogy *nem válhat belőled áldozat, ha nem adod át a hatalmat valaki olyannak, aki képes arra, hogy áldozattá tegyen téged.* Ha az irányítást átengeded másoknak, akkor lényegében olyan stoppossá válsz, aki nem köti be a biztonsági övet. Beülsz egy idegen autójába az anyósülésre, és ez gyilkos hatással lehet a pénzügyi terveidre. Ha pedig ez bekövetkezik, tovább gyarapítod az áldozatok sorát.

Az út az áldozattá váláshoz a tagadáson keresztül vezet: először a felelősségnek, majd a tetteid következményeinek az elutasításán. Azokból lesznek áldozatok, akik nem vállalják a felelősséget. Vannak közöttük született áldozatok, akik ahelyett, hogy javítanának az esélyeiken, felteszik a kezüket, és feladják. Szerintük mindenki más problémájára van megoldás, kivéve az övékét. És mi vagy ki az oka az ő problémájuknak? Nem ők a hibásak. Nem, valaki más tehet róla. Ahelyett hogy magukba szállnának, mindig kifelé tekintenek, és másokra hárítják a felelősséget. Az áldozatok olyan Gyalogosok, akik nem hajlandóak saját életük vezetőülésébe ülni, és „mások" sötét árnyékában élnek, ami azt a hozzáállásukat tükrözi, hogy „egyedül vannak az egész világgal szemben".

„Elbocsátottak."

„Megváltoztatták a feltételeket."

„Becsaptak."

„Nem mondták el nekem."

„Megemelték a lakbért."

„Megemelték a hitelkamatot."

Mindig csak „ők", mintha mindezt nem te vállaltad volna önként. Ha a főbérlő megemeli a lakbért, az ő hibája, hogy te úgy döntöttél, hogy ott laksz, és nem olvasod el a bérleti szerződést? Ha elbocsátanak a munkahelyedről, az ő hibájuk, hogy te úgy döntöttél, hogy ott dolgozol? Az én hibám volt, hogy 25 évesen üres zsebbel ültem az út szélén egy limuzin volánja mögött, elakadva a hóviharban? Bizony, az enyém.

Nemrég az egyik szakszervezet fellázadt a Wal-Mart kereskedelmi lánc ellen, mert az alkalmazottak elégedetlenek voltak az alacsony fizetésükkel. Az egyik 33 éves alkalmazott, Eugene arra panaszkodott, hogy három évig rakodta az árukat a teherautókról óránként 11,15 dollárért, miközben az ágazatban 12,95 az átlagos órabér. Hogy mit sérelmezett? Azt, hogy nem engedhet meg magának egy autót vagy a Wal-Mart betegbiztosítását.

Hát ez tényleg felháborító. Legalább letartóztattak valakit? Most komolyan, hát

nem érdemel börtönt az, aki fegyvert nyomott Eugene fejéhez, és arra kényszerítette, hogy a Wal-Martnál dolgozzon, alacsonyabb bérért, mint amit máshol hasonló munkáért kapna? Valaki térítse már észre ezt a fickót! Senki sem kényszerítette, hogy a Wal-Martnál vállaljon munkát! Azért dolgozik ott, mert úgy *döntött*, hogy ott fog dolgozni. Hé, Eugene, ha eleged van abból, hogy óránként 11 dollárért gürizel, növeld az értékedet a társadalom számára! Húzd át a beled a könyvtárba! A Wal-Mart csak akkor tud éhbérért dolgoztatni, ha végtelen az utánpótlás olyan áldozatokból, mint te!

Amikor egy pénzügyi tanácsadó 14%-os garantált hozamot ígér neked egy bankbetétből, és később rájössz, hogy átvert téged, az a te hibád. Nem néztél utána a dolognak. Figyelmen kívül hagytad az agyadban megszólaló vészcsengőt. A saját ostobaságod áldozata vagy.

A STOPPOLÁS POLITIKÁJA

A szavazók többségét minden országban stoppoló Gyalogosok alkotják, akik könnyű életre vágynak, de azt akarják, hogy valaki más fizesse meg az árát. Ők egész életükben csak stoppolnak. Úgy vélekednek, hogy az államnak (vagy bármilyen más szerveződésnek) többet kellene tennie értük. Ők a rendszer áldozatai. Sőt, az élet áldozatai, mert az élet rossz lapokat osztott nekik. Arra a politikusra szavaznak, aki mindent megígér nekik, ingyen. Ingyenes egészségügyi ellátást. Ingyenes oktatást. Ingyen benzint. Ingyen hitelt. Már húzom is az ikszet! Hol a szavazófülke?

John F. Kennedy még azt mondta: „Ne azt kérdezd, hogy mit tehet érted a hazád, hanem azt, hogy te mit tehetsz érte!". Ez mára erre silányult: „Mit tesz értem a hazám?" Azt, hogy az Egyesült Államokon kívül máshol is hasonló társadalmi erózió ment-e végbe, nem tudom, de annyi bizonyos, hogy Amerikában az elmúlt húsz évben a Gyalogos-lét meghatározó életstílussá vált. Az amerikaiak valaha büszkén kiáltották: „Szabadságot adj, vagy halált!" Most már csak annyit mondanak: „Adj!"

Miközben e sorokat írom, a gazdaságot örvény húzza a mélybe. Az ingatlanpiac összeomlott, a hitelek elapadtak, és milliók veszítették el megtakarításaikat. Hogy jutottunk ide? Nem bonyolult: „másokra" támaszkodtunk, hogy pénzügyi döntéseket hozzanak helyettünk. Figyelmen kívül hagytuk az apró betűs részt. Nem olvastuk el a szerződést. Nem olvastuk a jogszabályokat. Az államot életbiztosításnak tekintettük. Társadalmunk arra ítéltetett, hogy a történelem ismételje önmagát, ha mi is folyton ugyanazt a viselkedést tanúsítjuk.

Valamennyit én is veszítettem a gazdasági visszaesésen. Az én házam értéke is csökkent, de ez nem izgat igazán, mivel az otthonomat nem a vagyonszerzés egyik eszközének tekintem. A „szakértők" mégis azt mondják, hogy „az otthonod a legfontosabb befektetésed". Süket duma! Amikor a részvénypiac összeomlott, én nem vesztettem túl sok pénzt, mert nem a tőzsde volt az eszközöm a vagyonom gyarapítására. A Gyorsítósáv az irányításról szól. Ha stoppoló Gyalogosként élsz, akkor nem te irányítasz.

2005 augusztusában egy nyilvános fórumon megjósoltam az ingatlanpiac közelgő összeomlását, és az elméletemet hét érvvel támasztottam alá. Mint kiderült, igazam volt, és azért láthattam a jövőt kristálytisztán, mert *úgy döntöttem, hogy saját magam hozom meg a pénzügyeimmel kapcsolatos döntéseket.* Nem a CNBC megmondóembereire támaszkodtam, aki váltig hangoztatták, hogy ingatlanba fektetni biztonságos. Nem hittem el vakon, amit a befolyásos tévécsatornák és sajtótermékek állítottak. Nem másokban bíztam – *csak saját magamban.* Nem stoppoltam, hanem én magam ültem a volán mögött. A vezetésben pedig éppen az a szép, ami elől a legtöbb ember menekül: a *felelősség.*

A VAGYON FELELŐSSÉGGEL ÉS KÖVETKEZMÉNYEKKEL JÁR

A felelősség elismerése a felelősség vállalásának ősatyja, de a kettő nem feltétlenül jár együtt. Ha elismered, hogy több pénzt vettél fel a folyószámládról, mint amennyi rajta volt, de a rákövetkező héten újra megteszed, azzal még nem vállaltad a felelősséget. Ha elismered, hogy te vagy az apja egy házasságtörésből származó gyermeknek, de továbbra is rendszeresen félrelépsz, akkor nem vállaltad a felelősséget. Ha elismered, hogy a te hibád, hogy ellopták a pénztárcádat, mégis mindig kiteszed az asztalra, hogy mindenki lássa, akkor szó sincs felelősségvállalásról.

A felelősség vállalása azt jelenti, hogy szembenézel a következményekkel, és változtatsz a viselkedéseden, hogy megelőzd ezeket a következményeket. Úgy is elismerheted a felelősséged, hogy közben nem vállalod a következményeket. A Fastlane-fórum egyik tagja nagyszerűen foglalta össze, mi a különbség a felelősség elismerése és a felelősség vállalása között:

> *„A halálom, amikor valaki többször is elköveti ugyanazt a kapitális baklövést, miközben azt állítja, hogy vállalja a felelősséget a hibáiért. Könnyű elismerni a „felelősséget", ha az csak abból áll, hogy vállat vonsz, és elsétálsz. Ismerek olyan szülőket, akik „felelősnek" tartják magukat a zabigyerekükért, miközben semmi mást nem tesznek, mint hogy alkalmanként küldenek egy csekket. Ismerek olyanokat, akiket kilakoltattak, de „vállalták a felelősséget" a tetteikért, hogy aztán megvegyenek egy újabb házat, amit nem engedhetnek meg maguknak. Vannak, akik elismerik a „felelősségüket" az ittas vezetésük következményeiért – aztán részegen újra autóba ülnek. Tele van a hócipőm ezekkel a „felelős" emberekkel! Azt szeretném, ha ez emberek tényleg vállalnák a felelősséget. Ha gondolkodnának, mielőtt cselekszenek. Ha végiggondolnák a döntéseiket, mielőtt meghozzák őket. Az rendben van, hogy hibáztál, de az isten szerelmére, tanulj is belőle! Ez lenne a felelősség lényege, a valódi felelősségvállalás!"*

Egy barátomnak nemrég ellopták a személyazonosságát. Együtt vacsoráztam a hölggyel egy étteremben, közben elmesélte, milyen rémes megpróbáltatásokon kel-

lett keresztülmennie. Elhatároztam, hogy kiderítem, hogyan történhetett vele ilyesmi, ezért félbeszakítottam a panaszáradatát, és feltettem neki néhány kérdést. Arra voltam kíváncsi, hogy valóban áldozat-e, vagy csak nem vállalja a felelősséget.

– Hogyan lopták el a személyazonosságodat? – kérdeztem.

– Elemelték a tárcámat Mexikóban.

– Hogyan történt? — próbáltam megtudakolni.

– Egy étteremben ültem, amikor valaki elcsórta.

– Ó! A tárcád kint volt az asztalon, mint most?

A hölgy a tárcára meredt, és megértette, mire célzok. Miközben ebédeltünk, a tárcája végig ott hevert az asztalon, mindenki szeme láttára. Egy tolvaj könnyedén felkaphatta volna, és elszaladhatott volna vele. A hölgy leforrázva rám nézett, aztán fogta a tárcáját, és az ölébe tette.

Áldozat volt? Vagy csak nem tartotta magát felelősnek? Az ő problémája a saját rossz döntéséből fakadt – abból, hogy nem érezte fontosnak, hogy vigyázzon a tárcájára. Ugyanakkor még ezt a költséges leckét követően sem értette meg, hogy a felelősség valódi vállalása milyen hatalommal bír. Ha valóban vállalta volna a felelősséget a hibáért, a tárcáját többé nem tette volna ki az asztalra, hogy világítótoronyként hívja fel magára a tolvajok figyelmét, hanem biztonságba helyezte volna az ölében.

NE HAGYD MAGAD ÁLDOZATTÁ VÁLNI!

Ne légy többé áldozat: vállalj felelősséget a tetteidért, és okulj a hibáidból!

2006-ban megvettem álmaim otthonát az arizonai Phoenixben, gyönyörű kilátással a hegyekre. Ez volt az egyik legszebb kilátással rendelkező ház Phoenixben, de jelentős átalakításra szorult. Egy újdonsült ismerősöm ajánlott egy vállalkozót, akit meg is bíztam a munkával, anélkül, hogy referenciákat kértem volna tőle, vagy utánanéztem volna a cégének és az engedélyeinek.

Én, lángész. Aminek elvileg csak nyolc hónapig kellett volna tartania, egy hároméves rémálomba torkollott, megérdemelt büntetésként életem legrosszabb döntéséért. A vállalkozó egy idióta volt, híján minden szakértelemnek. Mindazonáltal én voltam a hibás. Elismertem a felelősséget, és vállaltam tettem következményeit is, hiszen én fogadtam fel a kivitelezőt. Hogy apró változtatással a *Csillagok háborúját* idézzem: „Ki a bolondabb: a bolond, vagy aki felfogadja”?

Áldozat azonban nem voltam, mert először is elismertem a felelősségem: az én hibám volt. Én hagytam, hogy megtörténjen. Másodszor, vállaltam a következményeket: azóta, ha felfogadok valamilyen mesterembert, előbb leellenőrzöm. Ha nem így tennék, játszhatnám az áldozatot, és siránkozhatnék, mint mindenki más.

A barátomnak mondom, akinek ellopták a tárcáját: a Gyorsítósáv gondolkodásmódja az, hogy elismered a felelősséged, majd vállalod annak minden következményét. A felelősség elismerése: az én hibám volt, hogy a tárcámat ellopták.

A felelősség vállalása: a jövőben ügyelni fogok rá, hogy ilyesmi ne történhessen meg még egyszer.

Az áldozattá válás akkor nem fog fenyegetni, ha a tetteidért és azok kellemetlen következményeiért elismered ÉS vállalod is a felelősséget. A hibáidat és a kudarcaidat ugyanúgy a sajátodnak kell tekintened, mint a győzelmeidet. Gondold végig a döntéseidet! Azért kerültél egy bizonyos helyzetbe, mert saját magad laviroztad magad oda? Követtél el hibát menet közben? Lusta voltál? A legtöbb rossz helyzet rossz döntések következménye. *Vállald fel őket, és a sorsod a saját kezedbe kerül.* Senki sem vihet tévútra, ha te ülsz a vezetőülésben. Amikor pedig felvállalod a saját döntéseidet, valami csodálatos történik. A kudarc többé nem annak a jelképe lesz, hogy áldozat vagy, hanem bölcsességgé válik. Ha nem vagy hajlandó elismerni és vállalni a felelősséget, az életed kulcsait valaki másnak a kezébe helyezed. Egyszóval, ne hagyd, hogy életed autóját más vezesse helyetted!

MEGÉRDEMLED! MEGÉRDEMLED! MEGÉRDEMLED!

A minap egy sor reklámot hallottam egymás után a rádióban, amelyektől felállt a szőr a hátamon. Nem kell atomfizikusnak lenned ahhoz, hogy rájöjj, kiket vettek célba: Gyalogos áldozatokat.

Az első egy hitelkiváltással foglalkozó céget hirdetett. A reklámszöveg így szólt: „Módosítson hitelén, és fizessen alacsonyabb törlesztőrészleteket, mert megérdemli!" Ezt egy ügyvéd hirdetése követte: „Balesetet szenvedett? Jusson hozzá a pénzhez, ami megilleti!" Az utolsó reklám egy adósságrendező cégé volt: „Hagyja, hogy Ön helyett tárgyaljunk, és leírjuk az adósságait nullára, hogy azt az életet élhesse, amit megérdemel!"

Feltűnt, mennyire hasonló a szóhasználat? *Megérdemled, megillet.* Most komolyan, mit érdemelsz valójában? Nyűg a hiteled, nem fizeted be időben a számlákat, és jobb életet érdemelsz? A nagyi koccan az autóddal, és ettől hirtelen megillet egy nagy halom pénz egy gazdag biztosítótársaságtól? Olyan házat vettél, amit nem engedhetsz meg magadnak, ezért alacsonyabb törlesztőrészleteket érdemelsz? Hogy van az, hogy hirtelen „megérdemelsz" valamit minden különösebb erőfeszítés nélkül, mint valami mennyei ajándékot? Módszeresen átmossák az agyunkat, hogy azt higgyük, nekünk minden „jár", anélkül hogy meg kellene dolgoznunk érte, vagy felelősséget kellene vállalnunk a tetteinkért.

Azt érdemled, ami a szorgalmad vagy a lustaságod eredménye. A felelősséget elismerni és elszámolni vele két különböző dolog. Ha tényleg felelősséget vállalsz a döntéseidért, akkor változtatsz a jövőbeni viselkedéseden, és te ülsz az életed volánja mögé.

ÖSSZEGZÉS: A GYORSÍTÓSÁV FELISMERÉSEI

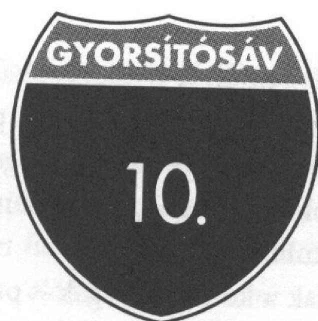
- A stopposok másoknak engedik át a pénzügyeik irányítását, amivel lényegében maguk növelik az esélyét annak, hogy áldozattá válnak.

- Az Áldozatok Törvénye ez: nem válhat belőled áldozat, ha nem adod át a hatalmat valaki olyannak, aki képes arra, hogy áldozattá tegyen téged.
- A döntéseidért te vagy a felelős.
- A felelősség elismerése az első lépés afelé, hogy a saját kezedbe vedd az életed irányítását. A felelősség és a tetteid következményeinek felvállalása az utolsó.

4. rész

Középszerűség: a Kapaszkodósáv térképe





A hazugság, amivel etetnek: a Kapaszkodósáv

„Mit szólnál hozzá, ha azt mondanám, hogy az az »őrület«, ha ötven éven át heti ötven órán át gürizel egy munkahelyen, hogy aztán ötven év után egyszer csak kirúgjanak, és bevonulj az öregek otthonába, remélve, hogy meghalsz, mielőtt elveszítenéd az emberi méltóságod? Ezt nem tartanád őrültségnek?”

~ Steve Buscemi (*Con Air – A fegyencjárat*, Paramount Pictures, 2003)

KÖVETKEZŐ KIJÁRAT: KÖZÉPSZERŰSÉG

Az előző fejezetben azt hangsúlyoztam, hogy a Gyalogosoknak nincs pénzügyi tervük. Csak a jelen örömeivel foglalkoznak, és általában az azonnali kielégülés vágya hajtja őket. Míg a Járdán élni krónikus betegség, amely elzálogosítja a jövőt a kellemes máért, a Kapaszkodósáv ennek épp az ellentéte: a ma feláldozása egy fényesebb és szabadabb holnap reményében.

Ha a Kapaszkodósávban utazol, akkor olyan tanoknak engedelmeskedsz, amelyek önfegyelmet kérnek tőled. Keress munkát, és vesztegess el heti öt napot a munkahelyeden robotolva! Csomagolj magadnak uzsonnát, és ne igyál több 10 dolláros kávét! A fizetésed 10%-át bízd hűségesen a tőzsdére és a nyugdíj-előtakarékossági számládra! Hagyd abba az álmodozást az ablakod alatt parkoló sportkocsiról, mert nem tudod megvenni! Késleltesd a vágyaid kielégítését, amíg 65 éves nem leszel! Takarékoskodj szorgosan, mert a kamatos kamat jó: a ma befektetett 10 000 dollárod 50 év múlva 10 trilliárdot fog érni!

Meglepő módon a Járdáról a Kapaszkodósáv az első kényelmes kijárat, ami az érettséget, illetve a felnőtt élettel együtt járó kötelezettségeket hozza magával. A legtöbb frissdiplomás az egyetemről kikerülve a Járdán kezdi meg felnőtt életét. Én is így tettem. A diploma feljogosított arra, hogy olyan dolgokat vásároljak, amelyek azonnali örömhöz juttatnak: cancúni nyaralást, dögös autót király hangrendszerrel, féktelen bulizást és piálást, hatalmas CD-gyűjteményt. Minden a mostról szólt, füg-

getlenül a jövőbeli következményektől. A Gyalogosok (és általában minden ember) ösztönösen szebb jövőt képzelnek maguknak: „több pénzt fogok keresni", „nyerni fogok a lottón", „ha apám meghal, egy vagyont fogok örökölni". A ma élvezetét gyakran ilyen jövőbeli mankók támogatják, miközben a színfalak mögött az Életszínvonal Rabsága kezd kialakulni.

Ahogy azonban szaporodnak a kötelezettségek – például bővül a család – és az adósságok, a valóság pedig egyre távolabb kerül az elképzelt jövőtől, a Gyalogos felismeri a Járda bizonytalanságát, és meghozza a látszólag felelős döntést: sávot vált, és a kezébe veszi a Kapaszkodósáv térképét. Azt a stratégiát követi, amelyet megbízható tanácsadók dicsérnek és ajánlanak. Míg a Járdán a fegyelmezetlen viselkedés a jellemző, a Kapaszkodósáv pénzügyi terve a felelősséget is bevezeti a vagyonképletbe. Ez akkor nem lehet rossz, ugye?

Sajnos a Kapaszkodósávban haladni olyan, mintha tévesen igazítottak volna útba a benzinkútnál. Ráadásul nem is idegenek vezetnek tévútra, hanem olyan emberek, akikben megbízol: tanárok, rádiós és tévés személyiségek, pénzügyi tanácsadók, sőt még a szüleid is. Ezek az állítólag megbízható források a stratégia valójában fiktív hatékonyságát bizonygatják, miközben az csak egy hatalmas blöff. A Kapaszkodósáv egy életre szóló fogadás, hogy a ma feláldozása gazdagabb jövőt eredményez.

A VAGYON ÍGÉRETE… ÉS ÁRA, AZ ÉLETED

A Kapaszkodósáv mellett felhozott érvekkel kevesen szállnak szembe. Annyira meggyőző hazugság, hogy mire kiderül a turpisság, az életedből évtizedek telnek el, és közben újabb milliók dőlnek be a megtévesztésnek.

Ha beveszed a hazugságot, akkor a dicsőséges holnap reményében kiárusítod a mát. De mikor is jön el az a dicsőséges holnap? Mikor vághatsz fel a vagyonoddal, költheted el a millióidat, és élvezheted az életet? Mikor? Nos, ha a „lassan járj, tovább érsz" elvét követed, a meggazdagodás motorja az *idő* – a munkahelyen alkalmazottként ledolgozott, illetve a piacokon befektetett idő. Dicsőséges holnapod lehet, hogy csak negyven év múlva érkezik el, amikor utoljára választasz elnököt, és beültetik a második csípőprotézisedet. De az is lehet, hogy csak akkor, amikor 73 évesen vizeletben ázol, és egy bűzös ágyhoz vagy kötözve, mert a tudatodat elragadta az Alzheimer-kór. Most komolyan: mikor válik valóra a Kapaszkodósáv ígérete arról, hogy gazdagon vonulhatsz vissza, úgy, hogy még élvezhesd is a milliókat?

Tizenévesen Joe több könyvet is elolvas arról, hogy miként lehet meggazdagodni. A könyvek azt a tanácsot adják neki, hogy takarékoskodjon, helyezkedjen el egy jó munkahelyen, vagdossa ki a kuponokat, és éljen szerényen. A jogi diploma megszerzése után Joe megfogadja a tanácsot. Noha az út göröngyös, Joe állhatatosan követi a tervet, ami majd állítólag gazdaggá teszi. Heti hatvan órát dolgozik az ügyvédi irodában, gyakran elhanyagolva a családját és a gyerekeit is. Hétköznapjait felemészti

a munka, míg a hétvégén otthon próbál „feltöltődni", hogy kipihenje a munkahét fáradalmait.

A jogi pályán töltött tizenkét év után Joe már nem élvezi a szakmáját, mégis úgy dönt, hogy kitart, hiszen csak egy hajszál – egy előléptetés – választja el a garantáltan hat számjegyű fizetéstől, és attól, hogy betársulhasson a cégbe. Joe élete előrehaladtával sem veszíti soha szem elől a célt, hogy 55 évesen visszavonulhasson, hiszen David, a pénzügyi szakember azt mondta: „Az okos emberek gazdagon fejezik be."

Joe takarékoskodik, túlórázik, befektetési alapokban fialtatja a pénzét, és igénybe veszi a cég nyugdíj-előtakarékossági programját. A terv kedvéért továbbra is elviseli a munkáját. Végtére is, senki sem állította, hogy könnyű lesz. És már közeleg „a nap", amikor nyugdíjba mehet a millióival. Joe bizonygatja magának, hogy a jövőért megéri heti öt nyomorúságos napot egy gyűlölt munkahelyen tölteni. Aztán egy forró nyári napon, miközben a füvet nyírja, Joe szívrohamot kap, és meghal. 51 évesen, négy évvel a cél előtt.

Élhetsz gazdagon fiatalon, és *élhetsz gazdagon öregen*, az odáig vezető úton a halált kockáztatva. A választás a tiéd, és nem is kérdés, melyiket választanád. Huszonöt évesen gazdagnak lenni magasan veri a hatvanöt évesen elért gazdagságot. Kérdezz meg egy fiatal srácot, hogyan lehet fiatalon meggazdagodni. Azt fogja felelni, hogy vagdoss ki kuponokat, és tedd a pénzed befektetési alapokba meg nyugdíj-előtakarékossági számlára? Vicces, tudom.

A vagyont fiatalon a legjobb élvezni, amíg az ember erős, egészséges, és tele van életkedvvel, és igen, talán még némi haja is van. A gazdagságnak az élet virágában van értelme, nem az élet alkonyán, miután a negyven éven át heti ötven órában végzett munka porrá zúzta az álmaidat. Lelkünk mélyén mindnyájan tudjuk ezt, de továbbra is alázatosan engedelmeskedünk egy olyan pénzügyi tervnek, amelyik csak négy-öt évtized múltán ígér gazdagságot.

És ami még ennél is jobban kell, hogy aggasszon: működik egyáltalán a terv? A jelenlegi világgazdasági válság világosan megmutatta, mekkora átverés a Kapaszkodósáv. Ha nincs munkád, a terv meghiúsul. Ha a tőzsdeindexek esnek, és elviszik a megtakarításaid felét, a terv meghiúsul. Ha az ingatlanárak zuhanása egy év alatt 40%-kal csökkenti a nem mozgósítható tőkéd, a terv meghiúsul. *Az egész terv kudarcra van ítélve, mert az időn és olyan tényezőkön alapul, amelyek felett nincs hatalmad.* Sajnos, emberek milliói ölnek bizakodva évtizedeket ebbe a tervbe, hogy aztán ráébredjenek a keserű igazságra: a Kapaszkodósáv kockázatos, és elviselhetetlenül hiábavaló.

Egy olyan stratégia, amely bűnbánó fizetségként az életedet és az álmaidat kéri, balekoknak való. A Kapaszkodósáv öntelten azt feltételezi, hogy örökké fogsz élni, és természetesen örökké jól fizető állásod lesz. Sajnos a kerekes szék nem fér el egy Lamborghini csomagtartójában.

A KAPASZKODÓSÁV SZELLEMI ÚTJELZŐI ÉS TANÁCSAI

Idővel a Kapaszkodó egy sor szellemi útjelzőt gyűjt össze és tesz magáévá, amelyeket hiteles források erősítenek meg. Anya és Apa azt mondják: „Menj egyetemre, szerezz diplomát, és keress magadnak munkát!" David, a sikeres szerző arra int: „Ne pazarold a pénzed drága caffe lattéra!" Suze azt mondja: „Nyiss Roth IRA-nyugdíjszámlát, és tedd be rá a fizetésed 10%-át!" Ramsey azt tanácsolja: „Görgesd magad előtt az adósságot!" Ezekből a tanácsokból kristályosodik ki a Kapaszkodók útiterve: a holtig tartó utazás a meggazdagodás felé.

Adósságérzékelés: *Az adósság gonosz. Állhatatosan küzdeni kell ellene, akkor is, ha ez azt jelenti, hogy életem végéig túlóráznom kell.*
Időérzékelés: *Időm, mint a tenger, és én szívesen elcserélem az időmet több pénzre. Minél többet dolgozom, annál többet tudok visszafizetni a tartozásaimból, és annál több pénzt takaríthatok meg a 65 éves koromban kezdődő nyugdíjas éveimre.*
A tanulás szerepének érzékelése: *Az iskolai végzettség fontos, mert hozzásegít a magasabb fizetéshez.*
Pénzérzékelés: *A pénz mindig szűkösen áll rendelkezésre, ezért minden fillér számít. A pénzt szigorúan be kell osztani és takarékosan kell felhasználni. Ha milliomosként szeretnék 65 évesen nyugdíjba menni, akkor nem szabad elpazarolnom a nehezen megkeresett pénzt.*
Elsődleges jövedelemforrás: *Jövedelmem egyetlen forrása a munkabérem.*
Elsődleges vagyonfokozó: *A kamatos kamat jó, mert ha ma befektetek 10 dollárt, akkor ötven év múlva 300 000 dollárom lesz. És persze, nem szabad megfeledkezni a befektetési alapokról, az ingatlanárak emelkedéséről és a munkaadóm nyugdíj-előtakarékossági programjáról sem.*
Vagyonérzékelés: *Dolgozz, takarékoskodj, és fektesd be a pénzt. Dolgozz, takarékoskodj, és fektesd be a pénzt. Ismételd ezt negyven évig, amíg eléred a nyugdíjkorhatárt… 65, vagy ha szerencséd van, és a megtakarításaid hozama évente 12% lesz, talán már 55 évesen!*
Vagyonképlet: *Vagyon = Munkabér + Befektetések*
Cél: *Kényelmes nyugdíjas évek.*
Felelősség és irányítás: *Az én felelősségem eltartani a családomat, bár ahhoz, hogy a tervem működjön, másokra kell támaszkodnom: köztük a munkaadómra, a pénzügyi tanácsadómra, az államra, és arra, hogy a gazdaság jól teljesít majd.*
Életérzékelés: *Érd be kevesebbel! Add fel a nagy álmaidat! Takarékoskodj, élj szerényen, ne vállalj szükségtelen kockázatokat, és egy nap milliomosként fogsz nyugdíjba menni.*

Honnan ismerheted fel, hogy a Kapaszkodósáv tervét próbálják eladni neked? Íme, egy lista a Kapaszkodósáv hirdetőinek legfontosabb fegyvereiről:

A Kapaszkodósáv fegyverei

- Végezd el az iskolát!
- Szerezz jó jegyeket!
- Szerezz diplomát!
- Először fedezd a saját költségeidet!
- Túlórázz!
- Kapaszkodj felfelé a vállalati ranglétrán!
- Tedd félre a fizetésed X%-át!
- Fizess be rendszeresen a nyugdíj-előtakarékossági számládra!
- Fektesd a pénzed befektetési alapokba!
- Eszközölj tartós befektetéseket („vétel és tartás")!
- A fizetés mellett figyelj a munkabéren kívüli juttatásokra is!
- Tedd változatossá a portfoliódat!
- Emeld fel a biztosítási önrészedet!
- Fektess be a tőzsdén!
- Mondj nemet a drága caffe lattéra!
- Élj takarékosan!
- Szabadulj meg az adósságoktól!
- Vagdosd ki a kuponokat!
- Ne használj hitelkártyát!
- Alkalmazz árfolyam-kiegyenlítő költségátlagolást!
- Szerezz szakirányú felsőfokú végzettséget!
- Fizesd vissza hamarabb a jelzáloghiteled!
- Tekintsd tőkének az otthonodat!
- Nyiss magánnyugdíj-számlát (IRA)!
- Élj a lehetőségeidhez képest szerényen!
- Értsd meg a kamatos kamat nagyszerűségét!

Ha ezekkel a „kulcsmondatokkal" találkozol, légy óvatos – valaki arról próbál meggyőzni, hogy a Kapaszkodósáv teljes körű megoldás a meggazdagodásra. Egy terv részeként ugyan nem haszontalanok a kuponok és a Kapaszkodósáv egyéb tanácsai, de önmagukban nem képezhetik a tervet. *A Kapaszkodósávval mint önálló tervvel van gond, nem azzal, ha része egy tervnek.* Ez a különbségtétel létfontosságú, mert a pénzügyi fegyelem elengedhetetlen, bármilyen utat választasz is a meggazdagodáshoz.

A KAPASZKODÓSÁV TÉRKÉPE: A MATEMATIKAI ALAPOK

Hogyan teremt vagyont a Kapaszkodósáv? Módszere (és gyengesége) bemutatásához vissza kell fejteni és elemeire kell bontani a stratégiát, egészen a matematikai gyökeréig, vagyis a vagyonképletéig. Más szóval, fel kell tárni a meggazdagodás elméleti sebességkorlátait a tervben, amelyeket mindig két változó határoz meg: az elsődleges jövedelemforrás (a munkabér) és a vagyonfokozó eszköz (befektetések). Erre a két változóra épül a Kapaszkodósáv vagyonképlete, és ezek adják meg annak vagyongyarapító erejét – pontosabban, ebben az esetben, a hiábavalóságát.

Vagyon = (Elsődleges jövedelemforrás: munkabér) + (Vagyonfokozó: befektetések)

Az egyenlet tényezőire bontva így fest:

Vagyon = Saját érték + Kamatos kamat

Az elsődleges jövedelemforrás változója, a saját érték maga is két változóból épülhet fel, attól függően, hogyan kapod a munkabéred:

Saját érték = Órabér × Munkaórák száma

~ vagy ~

Saját érték = Éves bér

A kamatos kamat alapját a „befektetések" képezik, általános elve pedig az, hogy ha befektetsz X dollárt a tőzsdén, akkor az évtizedekkel később X milliót fog érni. A 12. fejezetben megvizsgáljuk a Kapaszkodósáv matematikai egyenleteit, és felfedjük azok valódi hiányosságait. Ott majd rájössz, miért rettenetes stratégia a meggazdagodáshoz a társadalom, a szüleid, a média és a pénzügyi tanácsadók terve.

ELADTAD A LELKED EGY HÉTVÉGÉÉRT?

A lelked többet ér, mint egy hétvége. A Kapaszkodósáv általánosan elfogadottá válásának mellékhatása a szellemi eltompulás, majd a vakság.

2007 egy hideg januári reggelén egy hegedűművész sétált be a washingtoni pályaudvarra, és eljátszott hat klasszikus darabot Bachtól. Igen ám, de nem közönséges hegedűművész volt, ahogy a hegedűje sem volt hétköznapi. Joshua Bell, a világ egyik legnagyszerűbb zenésze állt ott inkognitóban, aki néhány estével korábban teltházas koncertet adott Bostonban, közel 100 dolláros jegyárért. Miközben Joshua 3,5 millió dollárt érő hegedűjén játszott a reggeli csúcsforgalomban munkahelyükre igyekvő ingázók forgatagában, mintegy kétezer ember haladt át az állomáson.

Negyvenöt percen át folyamatosan játszott. Mindössze hat ember állt meg egy kis időre, hogy hallgassa. Nem gyűlt köré tömeg. Úgy húszan dobtak némi pénzt a kalapjába, de már siettek is tovább. Amikor befejezte, csend lett, csak a forgalmas vasútállomás ütemes zaja hallatszott. Nem tapsolt senki. Az emberek siettek a dolgukra. Nem volt elismerés.

Ez a kísérlet, amelyet a *Washington Post* eszelt ki, rámutatott valami hihetetlenül erős és egyben rendkívül nyugtalanító dologra: még a világ legkitűnőbb zenésze sem képes fénnyel beragyogni a létért való küzdelem sötét, feneketlen kútját, és elűzni a benne vergődők közömbösségét. Te is annyira belefásultál a hétköznapok szürkeségébe, hogy zombiként éled az életed? Annyira elvakított a robotolás hétfőtől péntekig, hogy süket lettél minden szépségre? A vonaton ingázók élőhalottként

jönnek-mennek, hétfőtől péntekig mit sem érzékelve az élet csodájából. De vajon más eredménnyel járt volna a kísérlet, ha szombaton kerül rá sor?

Ez a történet rávilágít a Kapaszkodósáv igazi szégyenére: ha oktalanul elcseréled az életed egy fizetési csekkre, azt kockáztatod, hogy vak leszel magára az életre, és nap mint nap közömbösen elsétálsz mellette egy forgalmas pályaudvaron. *Az élet nem péntek estétől hétfő reggelig tart.*

„VÉGRE ITT A PÉNTEK!": AKIK A KAPASZKODÓSÁVBAN SZÜLETTEK ÉS NEVELKEDTEK

Egy barátom nemrég lehordott, mert nem akartam szombat este szórakozni menni.

– Megőrültél? Szombat este van! – hökkent meg.

Olyasmit válaszoltam neki, amit a Kapaszkodók képtelenek megérteni: azt, hogy nekem minden nap szombat, mert nem bocsátom magam áruba hétfőtől péntekig.

A vagyon három alappillére: a család, az egészség és a szabadság. Azt, hogy a szabadság micsoda értékkel bír, a péntek esték bizonyítják. Történetesen éppen péntek este volt, amikor az alábbi mélyenszántó beszélgetést folytattam egy ismerős hölgygyel, miközben egy bárban iszogattunk, kihasználva a kedvezményes órát. A bár teraszán ültünk, az élénk beszélgetésben elmerült törzsvendégek zsibongásától körülvéve. A bár zsúfolásig megtelt, és a háttérben uralkodó hangzavar a legkevésbé sem utalt arra, hogy éppen egy gazdasági válság kellős közepén vagyunk.

– Mit hallasz? – tettem fel a kérdést a lánynak, megpróbálván túlkiabálni a zajt.

– Vidám embereket. Jól érzik magukat, ünnepelnek – felelte.

– Mit ünnepelnek? – tudakolóztam tovább.

– Hogyhogy mit? Péntek van! – csodálkozott el a lány.

Tovább feszegettem a kérdést.

– Mi olyan különleges a péntekben? Ha hétfőn jöttünk volna ide, ez a hely kongana az ürességtől, és síri csend venne minket körül, nem az ünneplés zaja. Mi teszi a pénteket különlegesebbé a hétfőnél vagy a szerdánál?

Tudván, hogy már megint az ellentmondásokra irányuló kérdéseim csapdájába esett, a lány megpróbálta kitalálni, hová akarok kilyukadni.

– Ööö… pénteken ér véget a munkahét?

Kimondtam az ítéletet: az emberek azért dicsőítik a péntek estét, mert ekkor ünneplik munkájuk gyümölcsét, a két nap tiszta szabadságot, amiért öt nap robottal fizettek. A hétfőtől péntekig tartó rabszolgaságért a szombat és a vasárnap a fizetség, és a „fizetésnapot" a péntek este jelképezi. A „hétfőtől péntekig" prostitúciója az oka annak, hogy a „végre itt a péntek!" sóhaja létezik. Pénteken kapjuk meg a fizetségünket, a két nap SZABADSÁGOT, a szombat és a vasárnap pénznemében.

60% VESZTESÉG: A KAPASZKODÓSÁV GYÁSZOS HOZAMA

Nincs annál nagyobb őrültség, hogy hétfőtől péntekig eladod a lelked a szombat és a vasárnap fizetségéért. Adj nekem most öt dollárt, és cserébe holnap visszaadok ne-

ked kettőt. Ötért kettőt. Nem tetszik? És mit szólnál ahhoz, ha adnál ma öt kenyeret, és cserébe holnap kapnál tőlem kettőt? Ez se jó? Miért? Hiszen remek üzlet!

Remélem, belátod, hogy bármiből ötöt adni és cserébe kettőt kapni vissza rossz üzlet. Ha egy befektetésnek kettő az öthöz a megtérülési aránya, akkor a hozama mínusz 60%. Ha minden befektetésed rendre 60%-os veszteséget termelne, hamar csődbe mennél. Ki az a logikusan gondolkodó személy, aki belemegy egy ilyen szörnyű üzletbe?

Valószínű, hogy te már belementél. Amikor ugyanis elfogadod a Kapaszkodósáv útitervét mint stratégiát, az „ötért kettőt" elvét is elfogadod. Öt nap rabszolgamunkát adsz a hétvége két nap szabadságáért cserébe. Igen, hétfőtől péntekig prostituált vagy, hogy szombaton és vasárnap szabad lehess. Miközben pénz esetén könnyen felismered és elutasítod a mínusz 60%-os megtérülési arányt, az idődet önként és dalolva fekteted be egy ilyen rossz üzletbe.

Ha vannak gyerekeid, meg kell megkérdőjelezned ennek az üzletnek az ésszerűségét. A gyerekek hétfőn és kedden is nőnek, sőt úgy hallottam, hogy szerdán, csütörtökön és pénteken sem hagyják abba. Nem várják meg a hétvégét. Amikor a kis Miranda kimondja az első szavát, megteszi az első tétova lépéseit, vagy először perdül táncra, nem érdekli, hogy éppen a negyedéves menedzseri értekezleten vagy Houstonban. A párod és a gyerekeid nem várnak a hétvégéig, és miközben te minden héten engedelmesen feláldozol öt napot kettőért, ha hiszed, ha nem, a gyerekeid felnőnek – te pedig megöregszel.

Azok, akik csődbe viszik az idejüket, egyszer csak azt veszik észre, hogy a szabadságuk, a családjuk és minden emberi kapcsolatuk szertefoszlik. Rosszul gazdálkodnak az idővel, mert a Kapaszkodósáv egész stratégiája az időre épül. Öt nap rabszolgaság két nap szabadságért nem jó üzlet, hacsak nem egy olyan rendszerbe fekteted be az idődet, amelyiknek jobb a megtérülési aránya. Ahelyett, hogy egy életen át adsz ötöt kettőért, mit szólnál egy olyan „ötöt kettőért" üzlethez, amelyikben megvan a lehetősége annak, hogy idővel majd kevesebbért ad többet – például kettőt egyért vagy tízet háromért? Adnál ötöt kettőért, ha tudnád, hogy később egyért tízet is visszakaphatsz? Egy ilyen üzletbe már érdemes lenne befektetni?

Amíg a tervemen dolgoztam, én hetet adtam nulláért (vagyis heti hét napot dolgoztam, pihenő nélkül), mert tudtam, hogy a térképemen szereplő utak az álmaimhoz vezetnek. Azért dolgoztam, hogy mihamarabb jobb megtérülési arányt érjek el, nem negyven év múlva. Én irányítottam a saját sorsomat, és az időbefektetésem végül negyven év osztalékot eredményezett. Most már 0 a 7-hez az arány – egyetlen napot sem dolgozom, és hét nap szabadságot kapok. Sajnos azonban, ha a Kapaszkodósávban ragadtál, a lehetőségeid korlátozottak, hogy kitörj a szabadságodért kapott mínusz 60%-os hozam csapdájából. Ne feledd, a gazdagságot a szabadság foka határozza meg. Ha bizonyítékra vágysz, csak nézz körül péntek este, amikor mindenki a szabadságot ünnepli, amíg a Kapaszkodósáv diktatúrája szünetel a hétvégére.

NORMÁLIS ÉLET: KÖZÉPSZERŰSÉGRE ÍTÉLVE

A szabadság útjai (Revolutionary Road), ez a 2008-ban, Leonardo DiCaprio és Kate Winslet főszereplésével készült film kitűnően ábrázolja a Kapaszkodósáv halálos ölelését. Egy fiatal párt mutat be, akik egy amerikai kertvárosban élik hétköznapi életüket: a férj (DiCaprio) minden reggel bemegy dolgozni a munkahelyére, és igyekszik megfelelni a környezete elvárásainak, míg a felesége (Winslet) kötelességtudóan ellátja a jó háziasszony szerepét. Mindketten ösztönösen érzik, hogy valami nincs rendben. Kezd kihunyni bennük a tűz. Elfogadták a társadalom szemében normális életet. Feladták az álmaikat a mindenki által követett őrült tervért. A film során tanúi lehetünk a menekülésre tett kísérleteiknek, amelyek veszélyes következményekkel járnak.

A probléma az, hogy átmosták az agyunkat, hogy a Kapaszkodósáv útitervét normálisnak fogadjuk el. Ezt a hibás térképet már kiskorunkban a kezünkbe nyomják, mint a „pórnép" egyetlen felszentelt eszközét és esélyét a vagyonszerzésre. Logikusnak is tűnik, hiszen a hozzánk hasonló emberek nem lesznek profi sportolók, rapperek, énekesek, színészek vagy szórakoztatóipari nagyágyúk, hogy meggazdagodjanak, így nekünk csak a Kapaszkodósáv marad. Vannak, akiknek ez meg is felel. De mi, többiek, akik nagyra törő álmokat dédelgetünk, merész célokat tűzünk ki, és nagyszabású ötleteken törjük a fejünket, egyszerűen nem találjuk kielégítőnek ezt a tervet.

Íme, egy történet a Kapaszkodósávból, amelyet a Fastlane-fórumról (TheFastlaneForum.com) ollóztam ki:

> *A vagyon hajszolása közben odáig jutottam, hogy egyre kevésbé érzem magam jól a bőrömben. Az egész öt évvel ezelőtt kezdődött. Akkor semmim sem volt. Elmúltam harminc, és úgy gondoltam, hónapról hónapra, az esedékes fizetésre várva élni nem is élet egyáltalán. Megfogadtam magamban, hogy ha törik, ha szakad, gazdag leszek. Ennek érdekében másodállást vállaltam, és az abból származó összes pénzt félretettem, a megélhetési költségeket pedig a főállásomból fedeztem. Annyi pénzt akartam megtakarítani, amennyit csak tudok, ezért az életem az elmúlt öt évben lényegében így festett:*
>
> - *egy viszonylag alacsony lakbérű, 2,5 × 3 méteres szobában éltem;*
> - *tömegközlekedési eszközökkel és motorkerékpárral jártam;*
> - *a héten szinte minden nap dolgoztam, szabadnap nélkül;*
> - *ritkán ettem étteremben;*
> - *soha nem vásároltam „játékszereket" és más szép dolgokat, sem magamnak, sem a feleségemnek;*
> - *szinte soha nem mentem el szórakozni és lazítani.*

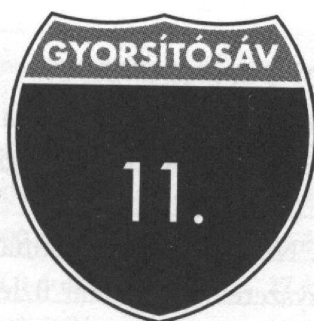
A másodállásnak és takarékos életmódomnak köszönhetően öt év alatt sikerült körülbelül 50 000 dollárt megtakarítanom. Több is lett volna, de jó 30 000-et vesztettem, mert közvetlenül az előtt fektettem be a pénzem, hogy a Dow Jones indexe 2007 októberében rekordmagasságba emelkedett.

Mára pattanásig feszültek az idegeim. Öt év hosszú idő ahhoz, hogy az ember egy börtöncellányi szobában éljen. Mind a két munkám agyzsibbasztó. Úgy érzem, az életem egy börtön. Az, ahogy élek, valóban alkalmas arra, hogy pénzt takarítsak meg, de rámegy az ép elmém és a boldogságom. Egyszerűen úgy érzem, egy percig sem tudok így élni többé.

A Kapaszkodó egészen addig elfogadja a szerény, áldozatos életet, amíg el nem éri azt a pontot, ahonnan már az egész életét börtönnek érzi. Te irigylésre méltónak vagy középszerűnek tartod a fenti fickó életét? Az út végén megvalósulnak az álmai? A Kapaszkodósáv terve feláldozza a *„most"*-ot egy gazdag jövő homályos ígéretéért cserébe. Szerintem az „érd be kevesebbel" nem stratégia, és a Kapaszkodósáv éppen ezért ítél középszerűségre. Az életed nem lesz jó, de olyan rossz sem. Persze, lehetne jobb is… de ahhoz a Kapaszkodósáv tervét le kell cserélned egy másikra.

ÖSSZEGZÉS: A GYORSÍTÓSÁV FELISMERÉSEI

- A Kapaszkodósáv a Járda természetes pályakorrekciója, amely a felelősség elismeréséből és a következmények felvállalásából ered.
- A vagyont akkor élvezed a legjobban, ha fiatal, erős és egészséges vagy, nem az életed alkonyán.
- A Kapaszkodósáv tervének sikeréhez évtizedek kellenek, és gyakran ügyes helyezkedést és a munkahelyed belső viszonyainak alapos ismeretét igényli.
- A Kapaszkodósávban haladók fizetési csekkje a szombat és a vasárnap a hétfőtől péntekig tartó rabszolgamunkáért.
- A Kapaszkodósávban befektetett időd alapértelmezett megtérülési aránya mínusz 60% – ötöt adsz kettőért.
- A Kapaszkodósávra jellemző „ötöt kettőért" üzlet feltételei általában nem módosíthatók, mert az előírt munkahét ötnapos.
- A Kapaszkodósáv nagy eséllyel a középszerűségbe vezet. Az életed nem lesz valami nagyszerű, de olyan rossz sem.



A bűnös üzlet: az alkalmazotti lét

„Ha szorgalmasan ledolgozod a napi nyolc órát, egyszer talán te leszel a főnök, és dolgozhatsz napi tizenkettőt."

~ Robert Frost

ÖT ÉVIG JÁRTAM EGYETEMRE... EGY TELEFONKÖNYVÉRT?

A diplomaosztóm előtt erőt vettem magamon, és elmentem néhány állásbörzére. Az egyik felkínált állásra élénken emlékszem: kezdő beosztás volt egy nagy chicagói biztosítótársaságnál. Miközben körbevezettek minket a cég központjában, a toborzó elmondta, pontosan mire számíthatunk:

> *„Ott ülnek az újonnan felvettek [mutatott a fülkék tengerére]. Nem kertelek: a munka eleinte nem könnyű. Három dolgot kapnak: egy íróasztalt, egy telefont és egy telefonkönyvet. Napi tíz órát fognak azzal tölteni, hogy ismeretleneket hívnak fel, hogy felépítsék az ügyfélkörüket. Tudom, nem túl vonzó, de a juttatások..."*

A juttatások akkor a legkevésbé sem izgattak, ezért „tettető módba" kapcsoltam. Úgy tettem, mint akit érdekel a dolog. Boldognak tettettem magam. Úgy tettem, mintha ez elfogadható lenne számomra. Hát nem volt az. Azért jártam öt évig egyetemre, hogy egy 2 × 2 méteres cellában üljek, és ismeretlenül hívogassak idős embereket egy rohadt telefonkönyvből, hogy biztosításokat ajánljak nekik? Ezek szórakoznak velem? Ezt tíz-tizenöt évesen is meg tudtam volna csinálni, és akkor nem kellett volna ezreket költenem egy egyetemi diplomára! Társaim ugyanakkor csorgatták a nyálukat a csinos alapbér, a nyugdíj-előtakarékossági számla és a teljes körű betegbiztosítás lehetőségére. Nem, kösz. Ha egy rohadt telefonkönyvből kell ügyfelekre vadásznom, akkor nem a főnökömnek, hanem magamnak fogom gyűjteni őket.

ALKALMAZÁSBAN: SZOKTATÁS A „NORMÁLISRA"

Ha meg akarsz menekülni a Kapaszkodósávtól, és gyorsan akarsz vagyonhoz és szabadsághoz jutni, felejtsd el az alkalmazotti létet. Megismétlem: felejtsd el a rohadt munkahelyeket!

Minden munkahely szívás. Nem bizonyos szakmákra gondolok, hanem általánosságban értem. Akár villanyszerelő vagy, akár üzletvezető, alkalmazásban állsz. Alkalmazottnak lenni azért szívás, mert a jövedelmedet csak *korlátozottan sokszorozhatod meg és korlátozottan befolyásolhatod.* Természetesen lehet nagyszerű (és egyben szórakoztató!) a munkád, de ami a vagyongyarapodásodat illeti, a pénzed sokszorozhatósága és befolyásolhatósága mindig korlátozott marad – pedig ez a két dolog elengedhetetlen, ha meg szeretnél gazdagodni. Íme, hat nyomós érv, ami az ellen szól, hogy a pénzügyi terved ne egy „állás" – a Kapaszkodósáv lényege – körül forogjon:

1. SZIVACS: AZ IDŐT ÁRUBA BOCSÁTANI OLYAN, MINT AZ ÉLETEDDEL ÜZLETELNI

Ki találta ki, hogy az időt pénzre cserélni jó ötlet? Miért vezet ez az általánosan elfogadott nézet következetesen orbitális szíváshoz? Ha egy munkahelyhez láncolod magad, akkor arra vállalsz kötelezettséget, hogy az idődet (az életedet) diadalmas mosollyal olyan papírdarabokra cseréled, amelyek állítólag szabadságot adnak neked. *Vagyis eladod a szabadságodat, hogy szabadságot kapj cserébe.* Elég nagy ostobaság, nem?

Az alkalmazotti lét azért szívás, mert telhetetlenül felzabálja az IDŐT. Alkalmazottként a jövedelem megszerzésének alapja az IDŐ ÁRUBA BOCSÁTÁSA. Egy munkahely pedig garantálja a rettenetes üzletet, amikor „ötöt adsz kettőért". De hadd fordítsam le, mit is jelent az IDŐ: AZ ÉLETEDET. *Ha alkalmazott vagy, akkor pénzért eladod az életed.* Ha dolgozol, akkor kapsz fizetést. Ha nem dolgozol, akkor nem kapsz. Ki hitelesítette ezt a vérszívó házasságot?

Az alábbi táblázatban néhány közönséges szakmát láthatsz, mellettük pedig azt, hogy milyen hosszú ideig kell dolgoznod az adott szakmában ahhoz, hogy az összkereseted kitegyen 1 millió dollárt. Ha szorgalmasan félreteszed a fizetésed 10%-át, és elrejted a matrac alá, tízszer ennyi idő alatt 1 milliónyi megtakarítást is összehozhatsz. Van 300 éved, hogy összekuporgass 1 milliót?

Szakma / Munkakör	Évi átlagkereset	Évek száma 1 millió $ ÖSSZKERESETIG	Évek száma 1 millió $ MEGTAKARÍTÁSIG
Építész	64 000 dollár	16 év	156 év
Autószerelő	34 000 dollár	30 év	294 év
Csapos	16 000 dollár	61 év	625 év
Ács	37 000 dollár	27 év	270 év
Programozó	80 000 dollár	13 év	125 év
Titkárnő	38 000 dollár	27 év	263 év
Fodrász	22 000 dollár	47 év	454 év
Tanár	46 000 dollár	22 év	217 év
Gyógyszerész	95 000 dollár	11 év	105 év
Rendőr	48 000 dollár	21 év	208 év
Gyógytornász	66 000 dollár	15 év	152 év
Állatorvos	72 000 dollár	14 év	139 év

Forrás: Az Egyesült Államok Munkaügyi Statisztikai Hivatala, Anthony Balderrama, CareerBuilder.com. Az adatokat az egyszerűség kedvéért kerekítettem.

Nem lenne jobb, ha attól függetlenül folyna be a pénz, hogy mit csinálsz? Ha pénz állna a házhoz, miközben alszol, szórakozol, a vécén ülsz, vagy a parton sütteted a hasad? Nem szeretnéd, hogy pénzhez juttasson pusztán az idő múlása, és az idő neked dolgozzon, és ne ellened? Lehetséges ez? Igen – de nem a Kapaszkodósávban.

2. SZIVACS: KORLÁTOZOTT TAPASZTALAT

Vállalkozóként többet tanultam két hónap alatt, mint abban a tíz évben, amíg tucatnyi kilátástalan munkahelyen robotoltam. Egy adott szakmában való jártassággal az a baj, hogy a szaktudásod a piaci igényeknek csak egy szűk körét elégíti ki. Csupán egy fogaskerék leszel a sok közül. És mi történik, ha egy fogaskerék elavul, vagy szükségtelenné válik? Nos, akkor peched van.

Autószerelők ezrei veszítették el az állásukat, mert a munkájukat kiszervezték, vagy robotokat állítottak a helyükre. A tapasztalatuk nem segített rajtuk. Éppen ellenkezőleg: akadályozta őket. Emlékszel még az írógépre? Hogy boldogul mostanság egy írógépszerelő? És mi a helyzet a tőzsdeügynökökkel? Az utazási irodákkal? Az elavult szakmák ugyanúgy merülnek feledésbe, mint a divathóbortok. Idén még értékes a szaktudásod, jövőre már a kutyának sem kell.

Másodszor, munkahelyi tapasztalataid általában nap nap után, rutinszerűen ismételt tevékenységek egy bizonyos körére korlátozódnak. Miután beletanultál a munkába, az gépiessé válik, és az új ismeretek felhalmozása lényegében leáll. A munka korlátok közé szorítja a fejlődést, és szép lassan halálos csapda lesz belőle: a fizetésért cserébe elszívja az életerődet.

Tapasztalatokat az életből lehet meríteni, nem pedig abból, amit a munkahelyeden csinálsz. *Nincs szükséged munkahelyre ahhoz, hogy tapasztalatokat szerezz.*

Tedd fel magadnak a kérdést, hogy melyik tapasztalat fontosabb: az, amit egy alantas munkában szerzel, amelynek az egyetlen célja, hogy kifizethesd a számláidat – vagy az, amire akkor teszel szert, amikor alkotsz valamit, ami egy életre anyagi függetlenséget nyújthat neked, és szükségtelenné teszi, hogy valaha is újra dolgoznod kelljen?

3. SZIVACS: A BEFOLYÁS HIÁNYA

Munkahelyen dolgozni olyan, mint egy kisteherautó platóján ülni. Ki vagy téve az elemeknek, míg a sofőr kényelmesen ül a vezetőülésben. Mi történik, ha az út hepehupás? Ide-oda dobálnak majd a bukkanók, vagy ami még rosszabb, lerepülsz a kocsiról. A platón ülve nem tudod befolyásolni a jármű mozgását, és ha a pénzügyi terved erre a „stratégiára" épül, az jókora ostobaság. Ha nem tudod befolyásolni a jövedelmedet, akkor a pénzügyi terved sorsát sem tudod. Ha pedig nem a te kezedben van a pénzügyi terved sorsa, akkor a szabadságodról sem te döntesz.

Milliók éneklik engedelmesen a munkavállalók himnuszát, abban a hitben, hogy egy állás létfontosságú ahhoz, hogy el tudják tartani magukat. Egy állás természetesen képes eltartani – de a célod tényleg csak az, hogy „eltartsd magad"? Vagyont szeretnél vagy középszerűséget? Ha a pénzügyi lendületedet egy elbocsátás képes megakasztani, akkor te szerencsejátékot űzöl. Nem józan vagy, hanem hülye. Az alkalmazotti lét nem nyújt sem biztonságot, sem garanciát.

4. SZIVACS: LINDA ROSSZ LEHELETE

A családomban vannak olyanok, akik egész életükben alkalmazottként dolgoztak, ezért jól ismerem a gondjaikat-bajaikat. Annak ellenére, hogy az évek során vagy két tucat különböző helyen megfordultak, azt vettem észre, hogy a munkahelyi kavarást illetően soha semmi nem változik. Másik nap, másik iroda, más emberek, mégis mindig ugyanaz a történet. Ez és ez a főnök szeretője, és hízeleg neki, hogy előnyökhöz jusson. Jim a világ lustája, de úgy tesz, mintha minden az ő érdeme lenne. Lindának rossz a lehelete, de ezt senki nem meri megmondani neki. Lacey folyton elkésik, viszont korábban megy haza. Horace ellopja mások kajáját, és mindennap ugyanaz a dzseki van rajta. Lusta Lester sohasem pótolja a papírt, ha kifogy a fénymásolóból. Különböző munkahelyek – azonos történetek.

Nem számít, hol dolgozol, a munkahelyi politika mindig fontos szerepet játszik. A színpad más, de a szereplők ugyanazok. Alkalmazottként pedig sajnos alkalmazkodnod kell a környezethez, és neked is be kell szállnod a játékba. Vagy aláveted magad az íratlan szabályoknak, vagy szembe kell nézned a munkatársaid vagy a főnököd bosszújával.

Emlékszem, mennyit panaszkodott munka után egy barátom, amikor látástól vakulásig gürcölt egy nagyvállalat feszült környezetében. Mindenre megvolt a hivatalos eljárás. Van egy ötleted? Nagyszerű, akkor küldd el a főnöködnek, aki majd továbbküldi a saját főnökének, aki majd átadja a jogi osztálynak, ahonnan majd

visszaküldik a főnököd főnökének a javasolt módosításokkal, aki aztán újra elküldi nekik, bla-bla-bla! Mire az „ötlet" megvalósul, vagy elavulttá válik, vagy négy másik ember követeli érte magának a dicsőséget. Ki akar folyton ebben a kusza hálóban vergődni, amíg csak elveszti a józan eszét? A munkahelyi politika ellen az egyetlen védelem, ha te hozod a szabályokat, ehhez pedig az kell, hogy te legyél a főnök. Ahhoz pedig, hogy te legyél a főnök, nemcsak az irányítójának, hanem az egész kóceráj tulajdonosának is kell lenned.

5. SZIVACS: HOZZÁJÁRULÁS, HOGY „TE LÉGY AZ UTOLSÓ"

Az „először fedezd a saját költségeidet!" a Kapaszkodósáv egyik tantétele. A gond csak az, hogy ez szinte lehetetlen, ha alkalmazásban állsz. A jövedelmedre az állam és az önkormányzat is súlyos adókat vet ki, és a lehetőségeid, hogy megvédd tőlük a pénzed, korlátozottak. Az Egyesült Államokban például a magánnyugdíj-pénztári befizetéseken kívül más nemigen kínálkozik, és még annak is van egy felső határa: a jövedelmed 10%-a, de legfeljebb évi 16 500 dollár (amelyik kevesebb). A világ más részein is hasonló a helyzet. Ha életedet feláldozva kitartóan robotolsz, és sikerül feljebb emelkedned a vállalati ranglétrán, a fizetésednek akár az 50%-a is köddé válhat, mielőtt még kézhez kapnád. Ha alkalmazottnak szegődsz, azon nyomban hozzájárulásodat adod, hogy „te légy az utolsó" – akkor is, ha nem akarod. Ha a te pénzedből előbb mindenki más részesül, és te csak azután kapod meg, ami marad, ne számíts gyors meggazdagodásra.

6. SZIVACS: A JÖVEDELMEDRŐL DIKTÁTOROK DÖNTENEK

Vágott már hozzád valaha a főnököd 1000%-os fizetésemelést? Képzeld el a következő helyzetet: munkád nyilvánvaló eredményességével elégedetten, magabiztosan besétálsz a főnök irodájába, és fizetésemelést kérsz.

– Hasznot hajtok a vállalatnak – érvelsz. – Megbízható munkaerő vagyok, és ritkán jelentek beteget.

A főnök védekező testtartást vesz fel: keresztbe fonja a karját, kényelmesen hátradől a nagy, vörös igazgatói fotelben, és az égre emeli a tekintetét. Mély lélegzetet veszel, és kibököd:

– Mindezek fényében tisztelettel 1000%-os fizetésemelést szeretnék.

A főnök felhorkan. Előrehajol, és a tenyerével az asztalra csap.

– Ez valami vicc? Mondja gyorsan, mit akar, nem érek rá! – csattan fel.

– Nem viccelek – válaszolod. – Komolyan mondtam. Most 9 dollárt keresek óránként. Szeretném, ha ezt 9000-re emelné.

– Akkor mit szólna ehhez? Nem kap semmit, és örül, mint majom a farkának! Tűnjön az irodámból, és ne pazarolja az időmet! Ha elég gyorsan szedi a lábát, talán nem fogom kirúgni! Ez elég jó ajánlat?

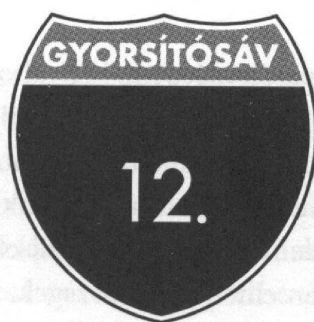
Kitántorogsz az ajtón. Úgy tűnik, a főnök az 1000%-os fizetésemelést nem tartotta kivitelezhetőnek.

Ilyen beszélgetésre, persze, soha nem fog sor kerülni. Alkalmazottként nem követelhetsz 10%-nál nagyobb fizetésemelést, nemhogy 1000%-ot. Mégis, ha egy cég – bármilyen cég – alkalmazottja vagy, ezen a pályán kell játszanod. *Az értékedet mások szabják meg, és az állásod a meggazdagodásodat gátló tényezővé válik*, olyan korlátokat állítva eléd, amelyeket képtelenség leküzdeni.

Az alkalmazotti lét megpecsételi a sorsod, és bűnös üzletre kényszerít, amelyben az idődet bocsátod áruba: öt napot adsz az életedből kétnapnyi szabadságért. A munkahelyed meggátolja, hogy további tapasztalatokra tegyél szert. Kiveszi a kezedből az irányítást. Arra kényszerít, hogy olyan emberekkel dolgozz együtt, akiket ki nem állhatsz. Elfogadtatja veled, hogy a saját pénzedből te részesülj utoljára. Diktátorok kezébe adja a döntést a jövedelmedről. Ezek a korlátok kivétel nélkül akadályai a meggazdagodásnak. Még mindig egy munkahelyre vágysz?

ÖSSZEGZÉS: A GYORSÍTÓSÁV FELISMERÉSEI

- Ha alkalmazottként dolgozol, akkor (idő formájában) eladod a szabadságod, hogy (pénz formájában) szabadságot kapj cserébe.
- A tapasztalat mindig tettekből fakad. Az, hogy milyen környezetben teszed, amit teszel, nem számít.
- A vagyon felhalmozását akadályozza, ha nincs befolyásod az elsődleges jövedelemforrásodra.



A „Kapaszkodósáv": miért nem vagy gazdag?

„Valakinek szólnia kellene nekünk már a legelején, hogy haldoklunk. Akkor talán jobban igyekeznénk, hogy kihasználjuk életünk minden egyes percét. Én azt mondom: cselekedj! Bármit is akarsz, tedd meg most! Ne feledd: nem lesz mindig holnap!"

~ Michael Landon

A KAPASZKODÓSÁV HIÁBAVALÓSÁGA

Ha úgy döntöttél, hogy a Kapaszkodósávban haladsz a meggazdagodás felé, akkor joggal feltételezhetem, hogy nem vagy gazdag, és soha nem is leszel az. Miért vagyok ebben ennyire biztos? Egyszerű. A Kapaszkodósáv stratégiájának alapja a *Befolyásolhatatlan Korlátozott Sokszorozhatóság.* Jegyezd meg, mert ez fontos fogalom. Azt jelenti: „lassan járj… és nem jutsz messzire".

A Befolyásolhatatlan Korlátozott Sokszorozhatóság a nyugtalanító bizonyíték a Kapaszkodósáv hiábavalóságára. Hogyan gazdagodhatsz meg a Kapaszkodósávban? Szerzel egy jól fizető állást, takarékoskodsz, szerényen élsz, befektetsz a tőzsdén, és ezt ismétled ötven éven át. Ha viszont ezt a stratégiát matematikai egyenletekre bontod, rájössz, hogy a terv sarokköveit jelentő változókat nem tudod sem befolyásolni, sem megsokszorozni.

BEFOLYÁSOLHATATLAN KORLÁTOZOTT SOKSZOROZHATÓSÁG – 1. RÉSZ

Miért olyan fontos a Befolyásolhatatlan Korlátozott Sokszorozhatóság? Ahhoz, hogy vagyont halmozz fel, jelentős mennyiségű pénzhez kell jutnod. Ahhoz pedig, hogy jelentős mennyiségű pénzhez juss, két dologra van szükséged: 1) a fő tényezők befolyásolásának képességére és 2) a pénzeszközeid megsokszorozhatóságára (vagyis tőkeáttételre). A Kapaszkodósávban egyik sem áll rendelkezésedre, és erre nyomban fény derül, amint matematikai megfelelőire – „vagyonképletére" – fejted vissza a stratégiát. Tárd fel a terv mögötti matematikai törvényszerűségeket, és ráébredsz a stratégia gyengeségére!

Ha tényezőire bontod a Kapaszkodósávot, két változót találsz: 1) Az „elsődleges jövedelemforrást", amely azt határozza meg, hogy miből származik a jövedelmed, illetve 2) a „vagyonfokozót", amely azt mutatja meg, hogy mi gyarapítja a vagyonod. A Kapaszkodók elsődleges jövedelemforrása a „munkabér", míg a vagyonfokozójukat az olyan „befektetéseik" jelentik, mint a nyugdíj-előtakarékossági számlán vagy különféle befektetési alapokban elhelyezett összegek. Ezt a kettőt összeadva kapod meg a Kapaszkodósáv vagyonképletét:

VAGYON = (Munkabér) + (Befektetések)
Elsődleges jövedelemforrás Vagyonfokozó

Ennél a stratégiánál a munkabérből származó jövedelem fedezi mind a megélhetést, mind a befektetéseket. Ahhoz azonban, hogy fény derüljön a stratégia gyenge pontjára, a Befolyásolhatatlan Korlátozott Sokszorozhatóságra, a fenti változókat tovább kell bontanunk. Kezdjük a munkabér tényezővel!

A VAGYON ŐRE: A SAJÁT ÉRTÉK

Mit fejez ki a munkabér?
A saját értéket.
A saját értéket a piac határozza meg; ezen az áron válthatod pénzre az idődet. A te saját értékedet az mutatja, hogy mennyi a munkabéred. Vagyis: mennyit hajlandó valaki fizetni azért, amit a társadalomnak kínálsz. A saját értéket időegységben – *órában* vagy *évben* – mérik: ha 10 dolláros órabérért forgatod a hamburgereket egy helyi gyorsétteremben, akkor a saját értéked 10 dollár óránként. Ha könyvelőként dolgozol évi 120 000 dolláros fizetésért, akkor a saját értéked évente 120 000 dollár.

MUNKABÉR [a te saját értéked] = (órabér) X (munkaórák száma)

~ vagy ~

MUNKABÉR [a te saját értéked] = éves bér

Jegyezd meg, hogy a saját értéket mindig valamilyen IDŐEGYSÉGBEN mérik.

Ez az „időfüggőség" mutat rá a Kapaszkodósáv első olyan elemére, amely gátolja a vagyonod gyarapítását.

Képes vagy befolyásolni az időt? És megsokszorozni?

Nem, erre nem vagy képes.

Az időd véges. Egy napból csak 24 órát válthatsz pénzre. Ha 200 dollár az órabéred, akkor sem tudsz csodát tenni, és 400 órát dolgozni egy nap, hogy meggazdagodj. 50 000 dolláros éves keresettel nem tudsz vagyont felhalmozni, hacsak nem tudsz valami csoda révén 400 évig dolgozni. *Az időt nem sokszorozhatod meg.*

Ha órabérben dolgozol, a munkára fordítható időd felső határa, amennyit egy nap dolgozni tudsz, 24 óra. Ezen a korláton nem tudsz változtatni. Elméletileg napi

24 órát válthatsz jövedelemre, ennél többet semmiképp. Természetesen napi 24 órát dolgozni emberileg lehetetlen, vagyis a pénzre váltható idő valójában nem több mint napi 8–12 óra.

Ugyanez a korlát akkor is érvényes, ha állandó alkalmazásban állsz, és éves munkabért kapsz. Nem tudsz több időt dolgozni, mint amennyi az átlagos várható élettartam. Mi az átváltás felső határa ebben az esetben? 40–50 év? Az emberi történelemben soha nem fordult még elő, hogy valaki tízezer évet vagy még több időt töltött volna munkával az élete során. Nem számít, hogy órabérben dolgozol, vagy éves fizetést kapsz – az idő nem sokszorozható meg.

Gondold végig!

A tizenkettő nagy szám? És az ötven? Ezek a számok tennének milliomossá? Nem, és ebből kitűnik, miért gátolják a vagyongyarapodást a munkabér mögötti matematikai törvényszerűségek: az időd kis számokban mérhető, és nem sokszorozható meg. A „ledolgozott munkaórák" vagy az „éves munkabér" matematikailag alkalmatlanok a vagyon gyarapítására, mert olyan időegységeken alapulnak, amelyeket nem tudsz befolyásolni vagy megváltoztatni. A matematika nem hazudik: a tizenkettő mindig kevesebb, mint a tízmillió. Ha a tőkeáttétel korlátozott, akkor a vagyongyarapodás is az lesz. *A kis számok nem tesznek milliomossá.*

A korlátozott sokszorozhatóság/tőkeáttétel mellett ott van még a másik vagyonromboló tényező, a befolyás hiánya. Képes vagy befolyásolni a munkaadódat? Képes vagy befolyásolni a fizetésedet? Képes vagy befolyásolni a gazdaságot? Képes vagy arra, hogy 50 000 dolláros évi fizetésből a következő évben ötvenmilliót tegyél be a bankba? Képes vagy bármit is befolyásolni a munkabéreddel kapcsolatban, beleértve a soványka, 4 százalékos fizetésemelést? Talán úgy gondolod, hogy ha munkahelyet váltasz, akkor igen – pedig nem. Befolyásod legalábbis gyenge, vagy egyáltalán nincs.

KAMATOS KAMAT: AMIT NEM MONDANAK EL NEKED

A Kapaszkodósáv vagyonképletében a másik változó az „elsődleges vagyonfokozó", ami az olyan piaci befektetésekből származik, mint a befektetési alapok, a nyugdíj-előtakarékossági számlák és más hagyományos befektetések, amelyeket a különböző „szakértők" és pénzügyi tanácsadók ajánlgatnak. E befektetések pénzügyi stratégiája az úgynevezett „kamatos kamat" elvére épül. Ez egy olyan matematikai egyenlet, amely azt írja le, mekkora vagyonnövekedés érhető el, ha a kamat hosszú időn keresztül halmozódik.

A kamatos kamat alapvető vonzerejét a pénzügyi tanácsadók unásig ismételt mézesmadzag-szövege adja: ha ma befektetsz 10 000 dollárt, akkor a befektetésed 40 év múlva csillagászati összegekre rúg majd. Takaríts meg havonta 250 dollárt 50 éven keresztül, és gazdagon fogsz nyugdíjba menni! Megfelelően alkalmazva, a „kamatos kamat" erős szövetségese a vagyonnak – a Kapaszkodósávban azonban csak azt éred el vele, hogy csigatempóra lassulsz a meggazdagodás útján. Miért? A rejtély megol-

dása ismét csak a matematikában rejlik, és a válasz pontosan ugyanaz, mint amiért munkabérből sem gazdagodhatsz meg: az IDŐ miatt.

A kamatos kamattal elért vagyongyarapodáshoz hosszú-hosszú idő szükséges. Ezenkívül, a munkabérhez hasonlóan, a kamatos kamatot, illetve az olyan piaci befektetéseket, mint a befektetési alapok vagy a nyugdíj-előtakarékossági számlák, sem sokszorozhatod meg vagy befolyásolhatod. A matematikai tényezők, amelyekre ezek támaszkodnak, elégtelenek a valódi vagyongyarapodáshoz.

Ugyanúgy, ahogy a munkabért óradíjban vagy éves fizetésben mérik, a „kamatos kamat" vagyonfokozó hatását is az idő (az évek száma) és az éves hozam szorzataként számítják ki. Ismételjük át a „fizikai" törvényszerűségeket, vagyis a Kapaszkodósáv matematikai képletét, amellyel leírtuk a vagyongyarapodás halálát:

$$VAGYON = (Munkabér) + (Befektetések)$$

Vagy tényezőkre bontva:

$$VAGYON = [Saját\ érték\ (Éves)] + [Kamatos\ kamat\ (Éves)]$$

Tovább bontva:

$$VAGYON = (Idő \times Órabér\ vagy\ Éves\ fizetés) + Befektetett\ összeg \times (1 + hozam)^{idő}$$

A munkabérhez hasonlóan a „kamatos kamat" hibája is ugyanazokban a matematikai korlátokban rejlik, amelyek abból erednek, hogy a számok ELLENED, és nem NEKED dolgoznak. Vess egy pillantást az alábbi táblázatra, amely azt mutatja, milyen hatással van a kamatos kamat arra a bizonyos 10 000 dolláros befektetésre.

10 000 DOLLÁR BEFEKTETÉS				
Idő (Év)	Növekedési ütem			
	5%	10%	15%	20%
5	$12,763	$16,105	$20,114	$24,883
10	$16,289	$25,937	$40,456	$61.917
15	$20,789	$41,772	$81,371	$154.070
20	$26,553	$67,275	$163,665	$383,376
25	$33,864	$108,347	$329,190	$953,962
30	$43,219	$174,494	$662,118	$2,373,763
35	$55,160	$281,024	$1,331,755	$5,906,682
40	$70,400	$452,593	$2,678,635	$14,697,716

A Kapaszkodósávot ajánlgató guruk azt állítják, hogy a kamatos kamatra befektetett 10 000 dollárod 15 százalékos hozam mellett 40 év múlva 2,5 millió dollárt fog érni. Éljen!

És mi az, amit nem mondanak el neked?

Azt nem mondják el, hogy 15 százalékos hozamot lehetetlen évről évre elérni, hacsak nem Bernie Madoff vagy Charles Ponzi a befektetési tanácsadód. Nem mondják el, hogy 40 év múlva valószínűleg már halott leszel, vagy ha nem, akkor majdnem. Nem mondják el, hogy 40 év múlva 2,5 millió dollár valószínűleg csak annyi fog érni, mint most 250 000, és egy liter tej ára legalább 3 dollár lesz. Nem mondják el, hogy ők maguk nem ezt a módszert alkalmazzák a saját vagyonuk gyarapítására. Sok mindenről hallgatnak, mégis elvárják, hogy te kérdés nélkül elhidd, amit mondanak.

BEFOLYÁSOLHATATLAN KORLÁTOZOTT SOKSZOROZHATÓSÁG – 2. RÉSZ

Ahhoz, hogy a kamatos kamat hatékony legyen a vagyon gyarapításában, három dologra van szükség:

1. IDŐ, években mérve;
2. Kedvező ÉVES HOZAM az említett években;
3. BEFEKTETETT ÖSSZEG, ismételten, többször befektetve.

Ez a három változó alkotja a Kapaszkodósáv vagyonképletének utolsó részét:

$$\textit{Kamatos kamat} = \textit{Befektetett összeg} \times (1 + \textit{hozam})^{\textit{idő}}$$

Bár ez csak egy leegyszerűsített változata egy bonyolultabb képletnek, elemzésünk szempontjából a benne levő változók a lényegesek. A kamatos kamat eredményességéhez az kell, hogy a befektetésed kiszámítható módon évi 10 százalékos hozammal növekedjen. Sok szerencsét ehhez a negyven évig tartó szerencsejátékhoz! A pénzpiacokon előfordult már 20 százalékos veszteség egy év alatt? Esetleg 40 százalékos? Hát persze! Márpedig ilyen esetben a nehezen összekuporgatott kis nyereséged azonnal elpárolog.

A kamatos kamat révén elért vagyongyarapodás azért elégtelen, mert az egyenletében szereplő változók alkalmatlanok a vagyon gyarapítására. Sem az idő, sem a hozam nem sokszorozható meg, és nem is befolyásolható. Köszöntelek ismét a Befolyásolhatatlan Korlátozott Sokszorozhatóság világában!

Képes vagy 2000 százalékos hozamot elérni az idén? Képes vagy a befektetésed időtartamát a szokványos 40 évről 400 évre emelni? Ismét csak az a helyzet, hogy ezek a számok nem növelhetők. A befektetés időtartamának felső határa 50 év. A hozam még rosszabb – jellemzően 6, 8 vagy 10 százalék évente. Az időt az életed éveinek száma korlátozza, a hozamot a szokványos piaci befektetések átlagos hozama, a befektetett összeget pedig az, hogy a jövedelmed munkabérből származik

– ami ugyancsak korlátozott. A kamatos kamat matematikai gyengeségét kizárólag azzal tudod ellensúlyozni, ha egy nagy számból indulsz ki, a nagy számok viszont tőkeáttételt igényelnek.

Továbbá, a munkabérhez hasonlóan a kamatos kamatot sem tudod befolyásolni. Kérheted a banktól, hogy 25 százalékos kamatot fizessen a megtakarításaid után? Kedves *Kapaszkodósáv Bank*, szíveskedjék 25 százalékos hozamot biztosítani a megtakarítási számláimra. Képes vagy befolyásolni a gazdaságot? Kedves *Gazdaság úr*, tudna nekem alacsony munkanélküliséget és vállalkozásbarát adózási környezetet biztosítani? Képes vagy befolyásolni a tőzsdei részvények átlagos hozamát? Tisztelt *Értéktőzsde úr*, elegem van a 8 százalékos hozamokból – lehetne idén 250 százalék? Viccesen hangzik, ugye? Képes vagy bármit is befolyásolni ebben az egyenletben azon kívül, hogy fáradságos munkával, dühödten kutatsz a legjobb befektetések után, hogy egyetlen szánalmas kis százalékkal növelni tudd a nyereségedet?

Nem, nem vagy képes rá.

MIÉRT NEM TESZNEK GAZDAGGÁ A BEFEKTETÉSI ALAPOK ÉS A NYUGDÍJ-ELŐTAKARÉKOSSÁGI SZÁMLÁK?

2008-ban ellátogattam egy nagy brókerház egyik tanfolyamára, amely a fix hozamú befektetésekről szólt. A fix hozamú befektetések olyan értékpapírok, mint az államkötvények vagy a vállalati kötvények. Az előadást körülbelül ötven fő hallgatta. Leültem a terem hátuljában, és végignéztem a résztvevőkön. Ha nem számítjuk az ősz fejeket, a szandálba bújtatott zoknis lábakat, a ráncokat, botokat és kerekes székeket, akkor mi marad? Csak én. Én voltam a legfiatalabb személy a teremben (pedig én sem vagyok már annyira fiatal). Hogy kerül egy harmincegynéhány éves ember egy nyugdíjasokkal teli terembe?

A teremben ülő emberek élete sikertörténet volt – a Kapaszkodósávé. Az idejüket használták fel a vagyonuk gyarapítására, és elnyerték méltó jutalmukat: az öregkort. Ezt nem az idősekkel szembeni gonoszkodásképpen mondom, hanem azért, hogy rávilágítsak a mondandóm lényegére: a kamatos kamat (nyugdíj-előtakarékossági számlák, befektetési alapok, tőzsdei részvények) nem juttatnak vagyonhoz gyorsan.

A Harrison Group (HarrisonGroupInc.com) piackutató és reklámcég szerint az ötszörös milliomosoknak (tehát azoknak, akiknek a nettó vagyona 5 millió dollár) csupán 10%-a számol be arról, hogy a vagyona passzív jövedelemből származik. Életkorra vonatkozó adatok nem állnak rendelkezésre, de nyugodtan megtippelhető, hogy ebben a 10%-ban senki sincs 30 év alatt.

Gondolj csak bele! Láttál már valaha olyan egyetemi hallgatót, aki befektetési alapokból vagy a munkáltatója által nyitott nyugdíj-előtakarékossági számlájából gazdagodott meg? És olyan fickót, aki 2006-ban államkötvényeket vásárolt, és aztán 2009-ben visszavonult? Vajon azért van valakinek 1,2 millió dollárt

érő kocsija, mert kiegyensúlyozott portfóliójú befektetési alapokban fialtatta a pénzét?

Ilyen emberekkel azért nem találkozol, mert azok, akik egyszerre gazdagok és fiatalok, azok nem 8%-os, hanem 800%-os hozamokat könyvelhetnek el! Nőtt már valaha a vagyonod egyetlen év alatt 800%-kal? Kötve hiszem. De tudod mit? AZ ENYÉM IGEN, mert engem nem köt gúzsba a Kapaszkodósáv vagyonképlete. Az én vagyongyarapodásom nem tőzsdei befektetéseknek köszönhető!

Ennek ellenére azt hitették el veled, hogy az említett eszközök gyarapítják a vagyont. A befektetési alapok, a részvények, a kötvények, a nyugdíj-előtakarékossági számlák, az árfolyam-kiegyenlítő költségátlagolás és a kamatos kamat a vagyongyarapítás kötelező kelléke a Kapaszkodósávban. Sajnos azonban befolyás és sokszorozhatóság/tőkeáttétel nélkül ezek az eszközök alkalmatlanok a vagyon gyarapítására.

A HOSSZÚ TÁVÚ BEFEKTETÉS HALOTT STRATÉGIA

Az egyetemen azt tanították nekem, hogy a „vétel és tartás" (buy-and-hold) az a biztonságos befektetési stratégia, amelyik milliókat hoz. Fektess be stabil vállalatok részvényeibe, dőlj hátra, bekkelj ki néhány évtizedet, és varázsütésre milliók hullanak az öledbe. Az arcomba tolták a grafikont, és azt mondták: „Aki 10 000 dollárt fektetett be az XYZ Társaságba 1955-ben, annak a befektetése ma 5 millió dollárt ér!' Szerencsére nem vettem be.

1997-ben 1000 dollárral nyitottam egy Roth-féle egyéni nyugdíjszámlát (Roth IRA), és a pénzt egy növekedési alapba fektettem egy nagy befektetésialap-kezelő cégnél. Igen, hagytam, hogy a pénzemet „szakemberek" kezeljék helyettem. A következő tíz évben nem nyúltam hozzá. Lényegében meg is feledkeztem a számláról.

A rákövetkező tíz évben a Gyorsítósáv térképét és stratégiáját követve több mint 10 millió dollárt kerestem. És hogy mi lett közben a sok-sok évvel korábban nyitott nyugdíjszámlával? Egyszer sem nyúltam hozzá, és hagytam, hogy együtt mozogjon a Kapaszkodósáv hullámhegyeivel és -völgyeivel. Ma a számla egyenlege 698 dollár. Igen, 698! Az inflációval is számolva, ennek az összegnek a tényleges vásárlóereje 500 dollár. A konyhaasztalomon álló ibrik, amibe az aprót dobálom, jobb befektetés volt. Ha 1 milliót fektettem volna be, több mint 400 000-et vesztettem volna. És ez lenne a Kapaszkodósáv felkent fegyvere a meggazdagodáshoz? Mesés! Milliók borulnak le a Kapaszkodósáv térképe előtt, amely fő útvonalként a „vétel és tartás" stratégiáját ajánlja – egy olyan útvonalat, amin évtizedekig tart végigmenni, tele van veszélyekkel, és csak ritkán vezet el a gazdagsághoz.

Nemrégiben hallottam, ahogy a Kapaszkodósáv egyik apostola a következő csábító tényszerűséggel hirdeti a „lassan járj, tovább érsz" elvének hatékonyságát: *„Ha 1940 végén 1000 dollárt fektettél volna az S&P500 részvényeibe, akkor ma 1 341 513 dollárod lenne."* Vizsgáljuk csak meg közelebbről ezt a tényt – feltételezve, hogy valóban az:

1) Tegyük fel, hogy 1940-et írunk, és 21 éves vagy.
2) 1940-et írunk, és valahogy szert tettél 1000 dollárra, ami mai árfolyamon körülbelül 15 000 dollárnak felel meg.
3) Fogtad az 1000 dollárodat – 1940-es árfolyamon –, és a fentiek szerint cselekedtél.

Gratulálok! Most 2011-et írunk, tehát betöltötted a 91-et, és gazdag vagy. A vagyonod pontosan 1 341 513 dollárra rúg. Vagy, ha olyan szerencséd volt, hogy akkor SZÜLETTÉL, amikor befektették az 1000 dollárodat, akkor még csak a 71. évedet taposod. Hát van ennél vonzóbb kilátás, emberek? A „lassan járj, tovább érsz" tényleg gazdaggá tesz! Csak hagyd figyelmen kívül, hogy a várható élettartam 74 év, és gondoskodj róla, hogy a kerekes széked krómozott felnikkel legyen felszerelve. Most komolyan: hogyan hozhat lázba bárkit is ez az ökörség?

A KAPASZKODÓSÁV ÁLNOK KAPCSOLATA AZ IDŐVEL

A kamatos kamat és az alkalmazotti lét ugyanebben a betegségben szenved: bűnös módon felzabálja az idődet, miközben a befolyásod feladására kényszerít. A Kapaszkodósáv vagyonképletében mind a két változó az időtől – a munkában, illetve a piaci befektetések megtérülésére várva töltött időtől – függ. A vagyonod kiszolgáltatottá válik az idődnek, az időd pedig születésedtől fogva elválaszthatatlan a halandóság matematikai hátrányaitól: egy nap mindig csak 24 órából áll, és várhatóan nem fogsz több időt munkában tölteni, mint 50 évet. Igen, a „meggazdagodás" az idő függvénye. Hacsak nem tervezed, hogy örökké fogsz élni, ez a kapcsolat kétséges, hogy megéri. Hogy miért? *Mert az időd feláldozása egyenértékű a vagyonod feláldozásával.*

Vizsgáljuk meg az alábbi, szánalmasan hétköznapi példákat! Tegyük fel, hogy a bruttó munkabéredből 5%-ot tudsz megtakarítani, a megtakarításaid éves hozama pedig 8%. Az adókat és az inflációt ne is vegyük figyelembe.

Munkabér: 25 000 dollár/év, Megtakarítás: 1250 dollár/év, Befektetés időtartama: 40 év, Hozam: 8% = 362 895 dollár
Munkabér: 50 000 dollár/év, Megtakarítás: 2500 dollár/év, Befektetés időtartama: 40 év, Hozam: 8% = 725 791 dollár
Munkabér: 75 000 dollár/év, Megtakarítás: 3750 dollár/év, Befektetés időtartama: 40 év, Hozam: 8% = 1 088 686 dollár
Munkabér: 100 000 dollár/év, Megtakarítás: 5000 dollár/év, Befektetés időtartama: 40 év, Hozam: 8% = 1 451 581 dollár
Munkabér: 150 000 dollár/év, Megtakarítás: 7500 dollár/év, Befektetés időtartama: 40 év, Hozam: 8% = 2 177 132 dollár

Ne hagyd, hogy elkábítsanak a számok. Ne feledd, hogy a jutalomra 40 ÉVET kell várnod. Ha most 20 éves vagy, akkor 60 éves leszel. Ha 30, akkor 70. Ha pedig 40, akkor halott. Sajnálom, de az már meghaladja a várható élettartamot.

Ezek az összegek és a szabadság, amelyet megvásárolhatsz velük, ilyen idősen is vonzónak tűnnek? Ezen túlmenően, azzal is tisztában vagy, hogy ez a pénz csak a felét fogja érni annak, amit ma? Negyven évvel ezelőtt 3000 dollárért vehettél egy autót, 20 centért pedig egy vekni kenyeret. Ja, és ne feledkezzünk meg a többi optimista feltételezésről: a stabil, jól jövedelmező állásról és a szilárd, egészséges gazdaságról, amely biztosítja az évi 8%-os hozamot. 2008-ban a piac 50%-os veszteséget volt kénytelen elkönyvelni. Gyanítom, hogy a guru ezeket az apróságokat elfelejtette megemlíteni.

Szerintem nem botot akarsz a millióid mellé, hanem fiatalságot.

Nap mint nap emberek tömegei áldozzák fel az idejüket aprópénzért, mintha az idő tartozás lenne, és nem követelés. Bármi, ami elrabolja az idődet, ahelyett hogy felszabadítaná, csak rontja az egyenlegedet.

A Kapaszkodósávban az időt tévesen kifogyhatatlan forrásnak tekintik. Sajnos azonban a halálozási arány 100%, és az élet prognózisa a halál. Egy nap elkerülhetetlenül meg fogsz halni, de remélhetőleg nem fogod az időd 60%-át egy íróasztal mögött eltékozolni, miközben a gyerekeid felnőnek, és a házastársad megcsal a jógaoktatójával.

A KAPASZKODÓSÁV A REMÉNY TERVE

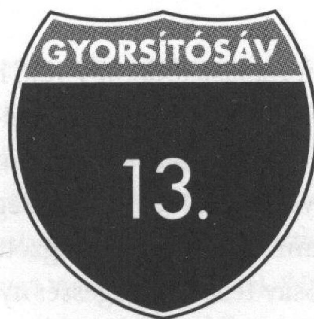
A Kapaszkodósáv gyengíti a befolyásodat. Márpedig te azért olvasod ezt a könyvet, mert a saját kezedbe szeretnéd venni a pénzügyeid sorsát, NEM pedig valamilyen cégre vagy a tőzsdére bízni. Ha meg akarsz gazdagodni, akkor *képesnek kell lenned rá, hogy befolyásold és megsokszorozd a pénzügyi terved változóit.* Bármilyen pénzügyi terv, ami felett nincs befolyásod, azonnal puszta reménykedéssé esik szét. Remélem, nem bocsátanak el! Remélem, újra emelkedni fog a részvényeim értéke! Remélem, megkapom azt az előléptetést! Remélem, nem minősítenek vissza részmunkaidőssé! Remélem, nem megy csődbe a cégem! Remény, mindig csak a remény! *Sajnálom, de a remény nem terv!*

A Kapaszkodósáv terve egy matematikai börtön foglya, amelynek az idő a börtönőre. Ha gyorsan akarsz szert tenni mesés vagyonra, akkor el kell hagynod a Kapaszkodósáv képletét és álnok kapcsolatát az idővel. *Vagyonra akkor tehetsz szert, ha az időt értéktárgyként és nem fizetőeszközként kezeled!*

Ennek ellenére a Kapaszkodók reakciója a Befolyásolhatatlan Korlátozott Sokszorozhatóságra kiszámítható: hiábavaló küzdelmet folytatnak az egyetlen változóval, amelyet befolyásolhatónak érzékelnek – a saját értékükkel. Így érvelnek: „Muszáj több pénzt keresnem!" Ezt az eleve kudarcra ítélt küzdelmet pedig úgy vívják meg, hogy költséges tanulmányokat folytatnak.

ÖSSZEGZÉS: A GYORSÍTÓSÁV FELISMERÉSEI

- A Kapaszkodósávban meggazdagodni a Befolyásolhatatlan Korlátozott Sokszorozhatóság miatt valószínűtlen.
- A Kapaszkodósáv vagyonképletének első változója a munkabér, ami a saját értékedet fejezi ki, ami az életedből feláldozott egységek névleges értékével egyenértékű.
- A saját érték az időd értéke, amelyet a piaci kereslet határoz meg, és időegységekre – órákra vagy évekre – vetítve mérhető.
- A Kapaszkodósávban a saját érték (az időegységtől függetlenül) számszerűen korlátos, mert egy nap csak 24 órából áll (ez az órabéres dolgozók korlátja), az átlagos élettartam pedig 74 év (ez pedig a teljes munkaidőben foglalkoztatottaké).
- A Kapaszkodósávban az elsődleges jövedelemforráshoz (a munkabérhez) hasonlóan a vagyonfokozó eszköz (a kamatos kamat) is időhöz kötött.
- A munkabérhez hasonlóan a kamatos kamat is matematikailag haszontalan, és nem befolyásolható. A piacot (vagy a gazdaságot) nem kényszerítheted, hogy évről évre kiemelkedő hozamot biztosítson a számodra.
- Gyors vagyongyarapodás nem érhető el, ha a gyarapodás az időtől függő matematikai képlet alapján történik.
- Az idő elsőrendű fontosságú üzemanyag, amit nem szabad pénzre váltanod.
- Az idődet nem szabad a vagyonért feláldozható erőforrásként használnod, mert a vagyonnak önmagában része az idő.
- A halandóságod miatt az idő matematikailag alkalmatlan a vagyon megteremtésére.
- Ha nincs befolyásod a vagyonuniverzumodból eredő változókra, akkor a pénzügyi terved felett sincs hatalmad.



A hiábavaló küzdelem: a tanulás

„Az egyetlen dolog, ami megakadályozza, hogy tanuljak, az iskola."

~ Albert Einstein

KÜZDELEM A BEFOLYÁSOLHATATLAN KORLÁTOZOTT SOKSZOROZHATÓSÁG ELLEN: TANULÁS

A Kapaszkodók természetes reakciója a vagyonképletüktől elválaszthatatlan Befolyásolhatatlan Korlátozott Sokszorozhatóságra, hogy háborút indítanak a saját érték növelése érdekében, és ehhez a tanulás fegyverét vetik be. Mivel a Kapaszkodósáv meghatározó jellemzője a Befolyásolhatatlan Korlátozott Sokszorozhatóság, a Kapaszkodók úgy okoskodnak, hogy az egyetlen változó, amelyet érdemes növelni, a saját bérszintjük. Hat számjegyű fizetést kell kapnom! Több pénzt kell keresnem! Így aztán visszaülnek az iskolapadba, hogy újabb diplomát vagy magasabb szakirányú képesítést szerezzenek. Azzal érvelnek, hogy „akinek mesterszintű diplomája van, az 15%-kal többet keres!" Vagy: „egy PMP minősítésű projektmenedzser kezdő fizetése évi 120 000 dollár!"

Steve Ambrose például beiratkozik egy mesterkurzusra, hogy a neve mögé biggyeszthesse az előkelő MBA rövidítést. A MBA ára 44 000 dollár és 800 óra. Steve ezt a kettős (időben és pénzben jelentkező) költséget azért vállalja, mert arra számít, hogy a saját értéke emelkedni fog. A magasabb szintű képesítés megszerzése után Steve számítása szerint többet fog érni a cégnek, ahol dolgozik, és feljebb srófolhatja az árát a piacon. Sajnos azonban továbbra is az idejét váltja pénzre – csak éppen magasabb áron. A befolyás hiánya és a sokszorozhatóság korlátozottsága megmarad.

Egy másik példa az a hölgyismerősöm, aki egy projektmenedzseri tanfolyamra iratkozott be, amely öt szombaton keresztül nyolc-nyolc órát emésztett fel az életéből, és 2700 dollárjába került. Hogy mi volt vele a célja? Egy projektmenedzseri oklevél, amely növeli az ő saját értékét a piacon. Okleveles projektmenedzserként új álláslehetőségek nyílnak meg előtte, és magasabb fizetési kategóriába kerülhet. Ettől függetlenül ő is ugyanúgy az idejét adta el több pénzért.

Akár tudatosan, akár nem, a Kapaszkodó úgy véli, hogy saját értékének növelése képes őt vagyonhoz juttatni. Kiemelt fizetést szeretnél rögtön a főiskola után? Menj orvosi egyetemre! Orvosként Amerikában most óránként 200 dollár a saját érté-ked. Legyél mérnök, ügyvéd vagy könyvelő – mindegyik jól fizető szakma, vonzó álláslehetőségekkel. Az egyetemi vagy főiskolai végzettség jellemzően egy olyan célt szolgál, amelyet a Kapaszkodósáv tesz szükségessé: nyílt kísérlet a saját érték növelésére. Vedd fel a kesztyűt, és küzdj a magasabb saját értékért!

NEM MINDEN VÉGZETTSÉG EGYENLŐ

A saját érték növelése érdekében az iskolapadot koptatni azért problémás, mert istentelenül sok időbe és pénzbe kerül. Nem telik el úgy hét, hogy ne hallanék olyan friss MBA-diplomásról, aki azért küszködik egy átlagos fizetést nyújtó munkahelyen, ahová érettségivel is felvették volna, hogy vissza tudja fizetni a diákhitelét. Egy olyan adósság, amelyik egy munkahelyhez láncol, nem jó üzlet. A rögeszme, hogy „magasan képzett" légy, trójai falóvá válhat, amely végül porrá zúzza a szabadságodat.

Nem minden végzettség egyenlő. Van olyan, amelyik eltorlaszolja előtted a meggazdagodás útját. Ha a végzettség megszerzése egy adóssághegy alá temet, és életed hátralevő részére egy munkahelyhez láncol, akkor tényleg érdemes volt tanulni? Ha egy MBA-diploma 15%-kal növeli a fizetésedet, de 15 évbe telik, mire kifizeted az árát, akkor jó befektetés volt?

Az, hogy a meggazdagodáshoz drága főiskolai diplomára van szükség, hatalmas mítosz. Szamárság. A Gyorsítósávban a diploma nem előfeltétele a vagyonnak. A Gyorsítósáv legtehetősebbjei közül sokan még a középiskolát sem fejezték be, nemhogy egyetemre jártak volna. Bill Gates, Steven Spielberg, Richard Branson, Michael Dell, Felix Dennis, David Geffen vagy John Paul DeJoria egyaránt otthagyták az iskolát, hogy a Gyorsítósávban érjék el a céljaikat. Hogy merészeltek meggazdagodni „tanulás" nélkül?

A KAPASZKODÓSÁV CSAPDÁJÁBAN

A költséges felsőfokú tanulmányok finanszírozása veszélyes játék, amely csapdába ejthet a Kapaszkodósávban, és *a megfelelési kényszer és az iskolai végzettség rabszolgájává tehet.*

A felsőfokú oktatási intézmények jellemzően arra törekednek, hogy az általános ismeretek felől kiindulva fokozatosan jól körülhatárolható készségekre tanítsanak meg. Amikor én például pénzügyi ismereteket tanultam, olyan, a pénzügyi döntéshozatalt segítő, bonyolult matematikai képleteket sajátítottam el, mint a „bérelj vagy vásárolj", vagy „a megtérülési arány". Ezek a fogalmak egy szakma speciális eszközei, és valójában beszűkítik a jövőbeli lehetőségeidet. A felsőfokú pénzügyi végzettséggel rendelkezők előírt pályája a pénzügyi szektorba vezet: egy biztosítótársasághoz, egy könyvvizsgáló céghez, vagy egy befektetési társasághoz.

Végzettségem azzal a közvetett és akaratlan következménnyel járt, hogy a lehetőségeimet az elsajátított készségekre épülő szakmákra korlátozta. Az eredmény? *Megfelelési kényszer és korlátozott választék.* Ha a szakterületemen éppen nincs kínálat megfelelő állásokból, akkor a végzettségem lényegtelenné válik, és leértékelődik. Ha a betölthető állások alacsonyabb végzettséget igényelnek az enyémnél, akkor túlképzett leszek, és azért nem vesznek fel. Ha a technikai fejlődés miatt a gyakorlatban elavul a tudásom, akkor a társadalmi hasznosságom és így az értékem is ennek megfelelően zuhanni fog.

A tanulás másik veszélyes csapdája, amikor az iskolai végzettséged tart rabszolgaságban. Míg a Gyalogosok az „életszínvonal rabjai", a Kapaszkodók a saját iskolai végzettségük szolgái, ami megfosztja őket a szabadságuktól, és egy adott munkához láncolja őket. Kellett hallgatói szerződést aláírnod? A felsőfokú diploma nem olcsó. Amerikában a felmérések szerint egy átlagos főiskolai diploma, beleértve a szállást és az ellátást is, jelenleg közel 60 000 dollárba kerül. Előkelő magániskolába szeretnél járni? Rámegy egy Ferrari ára. Az ilyen adósság temeti maga alá ifjúkori álmaidat, és láncol végérvényesen a Kapaszkodósávhoz, vagy ami még rosszabb, a Járdához.

Vegyük a statisztikákat! 2007-ben a *Washington Post* megírta, hogy a nagy diákhitelnyújtó, a Nellie Mae felmérése szerint tanulmányaik végéhez közeledve a főiskolai hallgatók 56%-ának már négy vagy több hitelkártyája is van, amelyek átlagos egyenlege 2864 dollár. A Demos-USA.org társadalompolitikai kutatóintézet egyik jelentésében az áll, hogy a 18–24 éves korosztály a havi jövedelmének közel 30%-át költi az adósságai visszafizetésére. Kétszer annyit, mint húsz évvel ezelőtt. Egy, a hitelt felvevő diákok körében végzett felmérés megállapította, hogy a főiskolán frissen végzettek átlagos diákhitel-tartozása a diploma megszerzésének pillanatában közel 19 000, a magasabb fokozatért tovább tanulóké pedig több mint 45 000 dollár. A Charles Schwab egyik 2007-es felméréséből kiderült, hogy a tizenévesek azt hiszik, hogy amikor idősebbek lesznek, átlagosan 145 000 dollár lesz az éves fizetésük. És mi a valóság? Az, hogy a főiskolai végzettséggel rendelkező felnőttek átlagbére 54 000 dollár. Sajnos a jövő nem olyan fényes, hogy napszemüveget kellene feltenned. Az elvárások és a valóság között mintegy 100 000 dolláros szakadék tátong. Ez a különbség talán megmagyarázza, miért nő robbanásszerűen a fiatalok adóssága: a valóságot igyekeznek az elvárásaikhoz igazítani. „Ha a keresetem nem lehet 145 000 dollár, akkor legalább nézzek úgy ki, mint aki évi 145 000-et keres!"

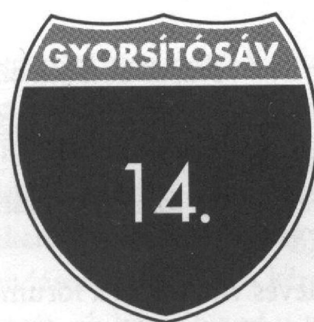
A legjobb kifogás, amivel az emberek elő tudnak állni, hogy miért nincs vagyonuk, az, hogy „nincs időm". Nos, miért is nincs időd? Mert dolgoznod kell. És miért kell dolgoznod? Mert muszáj. Miért muszáj? Mert vissza kell fizetni az adósságokat. Miért vannak adósságaid? Ja, persze, mert hat évig főiskolára jártál, és hat számjegyű diákhitelt vettél fel.

Ha a felsőfokú tanulmányaidat hitelből finanszíroztad, az adósságod automatikusan élősködővé válik, és a rabszolgaság csapdájába ejt. Ez pedig lerombolja

a szabadságod. Ha esetleg többet keresel, akkor is kényszerből dolgozol, azért, hogy az adósságaid ne temessenek maguk alá. Az adósság azért élősködő, mert nem felszabadítja, hanem szerződésbe foglalja az idődet. Sajnos minden rajtad élősködő adósság engesztelhetetlen, és közömbös a forrása iránt. Akár egy király BMW, akár diákhitel miatt verted magad adósságba, a tartozásaid megfosztanak a szabadságodtól, és arra kényszerítenek, hogy szerződést írj alá, amelyben lemondasz az idődről.

ÖSSZEGZÉS: A GYORSÍTÓSÁV FELISMERÉSEI

- A Kapaszkodósávban haladók tanulással próbálnak változtatni a saját értékükön.
- A szerződésbe foglalt idő az az idő, amit kenyérkeresettel töltesz. Ez a szabad idő ellentéte.
- Az élősködő adósság olyan adósság, amely szerződésbe foglalja az idődet, és munkára kényszerít.



A guruk képmutatása

„Volt idő, amikor egy bolond és a pénze hamar elváltak egymástól, de most ez történik mindenkivel."

~ ADLAI STEVENSON

ÁTVERTEK!

Tegyük fel, hogy a főiskola után növesztesz egy kis úszógumit deréktájt, ezért úgy döntesz, ideje visszanyerni a régi alakod. Beiratkozol egy továbbképző tanfolyamra, ami ezen a címen fut: „Egészséges táplálkozás: étkezz úgy, hogy szép tested legyen!"

Az első napon korán érkezel, letelepedsz egy székre, és izgatottan várod a tanfolyamot vezető oktatót. Néhány perc múlva egy kövérkés fickó sétál be az ajtón, és eltotyog a széksorok előtt. Arra gondolsz: „Hú, ő aztán tényleg kövér… de nyilván azért van itt, mert változtatni szeretne rajta… jó döntés!" Miközben a fickó jócskán izzadva egy halom papír közt matat, a mellette álló székre pillantasz, és azon töprengsz, vajon elfér-e majd rajta… hiszen kétszer akkora, mint a szék!

Aztán hirtelen beléd hasít a döbbenetes felismerés. A férfi nem hallgató, hanem maga az oktató! Ez valami vicc? Hogyan oktathat valaki hitelesen az egészséges táplálkozásra, ha ő maga finoman szólva sem eszményi modellje a tanainak? Bárki is komolyan veheti, amit mond? Elképedve ettől a képmutatástól, távozol a teremből, és a pénztár felé veszed az irányt, azzal a szándékkal, hogy tandíj-visszatérítést követelj.

Ha gurukról és pénzügyi tanácsadókról van szó, pontosan ezt kell tenned: távozni és visszatérítést kérni, mert az elmélet és a gyakorlat között bűnös ellentmondás feszül.

PARADOX PRÉDIKÁCIÓK

A Paradox Prédikációkról ezek a kérdések rántják le a leplet: „Aszerint cselekszel, amit hirdetsz? Mintaképe vagy annak, amit tanítasz?"

Megfogadnád egy ragyás képű nő bőrápolási tanácsait?
Elfogadnál pénzügyi tanácsokat egy lecsövesedett trógertől?
Kérnél orvosi tanácsot egy utcaseprőtől?
Komolyan vennéd egy negyvenöt kilós ropi testépítési tanácsait?

A Paradox Prédikációkról heves vita folyik a fórumomon. Egyesek szerint tökéletesen elfogadható, ha valaki egy olyan módszert ajánl a meggazdagodásra, amit ő maga sohasem próbált ki.

TEDD AZT, AMIT MONDOK, NE AZT, AMIT TESZEK!

Paradox Prédikáció az, amikor valaki egy másik pénzcsinálási stratégiát hirdet, mint ami őt gazdaggá tette. Más szóval, *bort iszik, és vizet prédikál.* Az ilyen ember lényegében egy bizonyos vagyonképlet (a Kapaszkodósáv) előnyeit ecseteli, miközben egy másik (a Gyorsítósáv) előnyeit kihasználva gazdagszik meg.

Amikor a közismert pénzügyi guru, „Suze" azt tanácsolja az embereknek, hogy „költségátlagolják" a befektetési portfoliójukat, hallgatok rá? Dehogy. Kinevetem. Amikor „Cramer" a Lehman Brothers részvényeit ajánlgatta, azt bizonygatva, milyen jó vétel, megfogadtam a tanácsát? Isten ments!

Csak sajnálni tudom azokat, akik ezeknek az embereknek a befektetési tanácsait követik. Szerintem ők szórakoztatóipari munkásoknak jobbak, mint pénzügyi tanácsadónak. Valahogy nem tudok együtt érezni a szerencsétlen balekokkal, akiknek azért úsztak el a nyugdíjas éveikre félretett megtakarításaik, mert hallgattak a CNBC valamelyik tőzsdetippekkel és más befektetési tanácsokkal házaló „szakértőjére". Komolyan, mi ütött ezekbe az emberekbe? Miért nem vállalnak felelősséget a saját pénzügyi tervükért?

És persze mindig van egy bölcs nagybácsi. Tudod, a vén fickó, aki mindenről mindent tud, tán még a sötét anyag molekuláris szerkezetét is ismeri a Lófej-ködben. Mindig készen áll rá, hogy szórja az okosságokat: tőzsdetippeket, a legújabb és legjobb befektetési lehetőségeket, az aktuális pénzügyi trendeket. Közben, persze, hónapról hónapra él, fizetésnaptól fizetésnapig.

Az ilyen embereket hívom én „ágrólszakadt okostónik"nak. Ők azok, akik útonútfélen osztogatják a tanácsokat arról, hogyan lehet meggazdagodni, miközben ők maguk szegények, mint a templom egere. Kövér behemótok, a képmutatás két lábon járó mintaképei, akik az egészséges életmódról papolnak. Hallgasd őket nyugodtan, ha szórakozásra vágysz, de hasznos tanácsot ne várj tőlük. Jó tanácsot attól kaphatsz, aki szórja a gólokat – nem attól, akit kizártak a negyedik negyedben! Az amerikai futballal kapcsolatban Peyton Manningtől kérj tanácsot, ne MJ DeMarcótól!

HONNAN ISMERHETSZ FEL EGY PARADOX PRÉDIKÁCIÓT?

A pénz játékában a pénz mutatja a „gólokat". Ha valaki elmondja neked, hogyan szerzett „gólt", győződj meg róla, hogy meggazdagodása valódi módját tárta fel,

nem csupán egy illúziót lebegtetett meg előtted, amely mögött az igazi tettes rejtve marad. Sajnos a gyakorlatban is hasznosítható pénzügyi tanácshoz jutni szinte lehetetlen, mert a legtöbb guru Paradox Prédikációt folytat. Bizony, csak elvétve fordul elő, hogy egy guru abból gazdagodott meg, amit neked tanácsol – a guruk többnyire a Gyorsítósávban érik el a sikereiket, csak éppen ügyesen titkolják.

A fentebb leírt, ellentmondásokra rávilágító kérdések jól szemléltetik azoknak az embereknek a képmutatását, akikre rábízod a pénzügyi térképed elkészítését. Vakon követsz egy olyan utat, amelyen ők soha nem mentek végig, miközben ők kényelmesen figyelnek fentről, a magánrepülőgépükről, és vígan pezsgőznek. Meggazdagodása valódi, hamisítatlan történetét egyikük sem árulja el neked – én viszont most megteszem.

A sikerkönyvek szerzői, a pénzügyi tanácsaikat tévén-rádión keresztül osztogató guruk álszent módon a Kapaszkodósáv útitervét hirdetik neked. A stratégia, amelyet megpróbálnak rád tukmálni, nem is csupán egy hatalmas ábránd, hanem annak paródiája. Komolyan elhiszed, hogy ezeket az embereket a saját tanácsaik tették gazdaggá? *Vagy csak rá akarnak beszélni a Kapaszkodósávra, míg ők a Gyorsítósávban tesznek szert vagyonra?*

Hadd mondjam el a feltevésemet arról, hogy valószínűleg milyen varázslat rejlik a színjátékuk mögött!

Nézzük először „Suze"-t! Suze a befektetési alapok, az árfolyam-kiegyenlítő költségátlagolás és a nyugdíj-előtakarékossági számlák előnyeit hirdeti. Suze a média minden szeletében jelen van: tanácsaival egyaránt találkozhatunk a rádióban, a televízióban vagy fél tucat könyve bármelyikében. Ő a Kapaszkodósáv kirakatembere, aki millióknak termeli nagy tételben a Kapaszkodósáv aranyköpéseit. De mi ezzel a gond? Tedd fel magadnak a kérdést: vajon Suze azért gazdag, mert követte a saját tanácsait, és államkötvényeket vett, költségátlagolt, és nyugdíj-előtakarékossági számlán gyarapította a pénzét? Gyanúra ad okot, hogy úgy tűnik, Suze nem az általa hirdetett úton gazdagodott meg. Képmutatás? Paradox Prédikáció? Lehet, hogy Suze azért gazdagodott meg gyorsan, mert a Gyorsítósáv térképét követte, miközben neked a Kapaszkodósávot próbálja eladni? Úgy szerzett *milliókat,* hogy követte a saját tanácsait? Vagy azért, mert eladott *több millió* könyvet? *Lehet, hogy nem azt a vagyonképletet használja, amelyiket dicsőíti?* Ezen érdemes eltöprengeni…

Egy 2007-es cikkben az áll, hogy Suze – saját bevallása szerint – kötvényekben, elsősorban államkötvényekben tartja vagyona oroszlánrészét (a becslések szerint 25 millió dollárt). Ugyanitt azt is elismeri, hogy a vagyonának csak 4%-a áll tőzsdei részvényekben, mert, ahogy ő fogalmaz: „személy szerint nem különösebben izgat, ha veszítek egy milliót". Nahát! És neked mégis ebben kéne bíznod, ha vagyonra akarsz szert tenni? Pontosan hogyan szerezte Ms. Suze azt a szerény 25 000 000 dollárnyi dugipénzt? Tőzsdén, befektetési alapokból, nyugdíj-előtakarékosságból, kötvényekből és kincstárjegyekből, ahogy tanácsolja? Vagy a Gyorsítósáv útitervét kö-

vetve, robbanásszerűen növekvő nettó jövedelemből halmozva fel a vagyonát, amit aztán beleöntött az említett eszközökbe? A szegénység peremén egyensúlyozóknak mégis azt tanácsolja, hogy tőzsdei befektetésekkel *teremtsenek* vagyont – miközben ő szemmel láthatóan nem így csinálta. Ébresztő, emberek! *A gazdagok jövedelmük gyarapítására és a vagyonuk megőrzésére használják a tőzsdét, nem arra, hogy megteremtsék a vagyonukat!*

Aztán ott van David. David számtalan könyvének átnyálazása közben riasztó mennyiséget kaptam a Kapaszkodósáv szokásos okosságaiból: kamatos kamat, 10% félretétele a fizetésből, drága kávék elhagyása, és egyéb unásig ismételt szólamok. A Paradox Prédikáció gyanúja azonban ismét felütötte a fejét. David ebből gazdagodott meg? Vagy abból, hogy milliószámra adta el 11 könyvét, amelyekben gyakran ugyanazt öklendezte fel újra meg újra?

Végül pedig ott van Robert, aki Hawaiiról osztja az észt, és két apja van – az egyik gazdag, a másik szegény. „Kétapájú Robert" harciasan magyarázza a tőke valódi definícióját, és hogy az okos befektetők ingatlanban nyomulnak. A televízióban Robert egyszer eldicsekedett a Lamborghinijével. Én ezt a felvágós parádézást ironikusnak, ugyanakkor képmutatónak találtam. Miért? Talán Robert nem a tanításai gyümölcsét szemléltette? Meglehet.

Robert története „gyorsítósávos" sikertörténet. Létrehozott és felépített egy márkát, ami mára milliókat ér. Az embernek azonban fúrja az oldalát a kíváncsiság. Melyik volt előbb? A sikerkönyv vagy a Lamborghini? Paradox Prédikációval állunk szemben? Robert még a könyve előtt vette ezt a státusszimbólumot, miután nagyot kaszált az ingatlanbefektetéseken, amelyekről annyit papol? Vagy a Lamborghini csak pár millió könyv eladása után érkezett? Robert kétségtelenül hatalmas vagyont halmozott fel könyvek és játékok értékesítéséből, valamint tanfolyamokból. Lehetséges, hogy a játék kiötlője *másik vagyonképletet* alkalmaz, mint amit neked próbál eladni?

Tagadhatatlan, hogy a guruk valós piaci igényt elégítenek ki. De tedd fel a kérdést: vajon igazat mondanak akár magukról, akár a varázsszerükről? Abból gazdagodtak meg, amit hirdetnek, vagy amit eladnak? Miután megismerted a Gyorsítósáv matematikai törvényeit, világosan fogod látni, kik azok a guruk, akik valószínűleg bűnösek a Paradox Prédikáció vétkében. A tanaik hátterében álló matematikai egyenlet azonos azzal, amelyik gazdaggá tette őket? Ha az, amit mondanak, nem egyezik meg azzal, amit tesznek, kezdhetsz gyanakodni.

Amiben én különbözöm tőlük, az az, hogy az én anyagi függetlenségemet az ebben a könyvben bemutatott elvek teremtették meg. Nekem már megvan a pénzügyi szabadságom: ott a szép ház, a sportautók, a mutatós hitelkártya. Nem ezzel a könyvvel akarom megszerezni ezeket a dolgokat. Ugyanakkor azt is nyugodtan bevallhatom, hogy ez a könyv képes engem még gazdagabbá tenni, mivel ugyanazt a vagyonképletet aknázza ki, mint amit hirdetek. Más szóval, a „tedd azt, amit mondok" nem különbözik attól, mintha azt mondanám: „tedd azt, amit teszek".

A KAPASZKODÓSÁV GURUI BEISMERIK A KUDARCOT

Az egyik pénzügyi rádióműsorban, ahol a Kapaszkodósáv előnyeit szokták ecsetelni, egy betelefonáló tanácsot kért, mert a közel tíz év alatt felhalmozott megtakarításainak több mint a felét elvitte a gazdasági válság. Mit ajánlott neki a Kapaszkodósáv guruja? „Tartson ki a terv mellett." Megnyugtató. Kösd le ismét a pénzed. Építkezz újra.

Más szóval, az én pocsék tervem tönkretett, 11 évet elvett az életedből, de azért tarts ki mellette. Reménykedj, hogy a gazdaság ismét fellendül. Reménykedj, hogy soha többé nem lesz gazdasági visszaesés. Remény, remény és remény. Ja, és persze légy oly kedves, vedd meg a legújabb könyvemet. Az a címe, hogy *Építsd újra...*

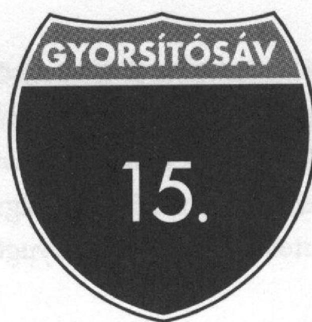
Gazdasági visszaesés idején világosan megmutatkozik, hogy a Kapaszkodósáv nem más, mint kockázatos csalás, egy egész életre kiható következményekkel. Mivel a guruk abból biztosítják fényűző életmódjukat, hogy eladják neked a Kapaszkodósáv útitervét, el kell hitetniük veled, hogy működik. *Az ő vagyonuk a te hitedből származik.* Annak ellenére, hogy a jelenlegi válság a napnál világosabban bizonyította az ellenkezőjét, a Kapaszkodósáv megvilágosodott prófétái soha nem fogják elismerni, hogy a stratégiájuk szánalmasan ostoba. Ehelyett körmönfontan csavarnak egyet az üzeneten, hogy eltitkolják az igazságot. Új könyveket írnak, amelyekben továbbra is ugyanazokat a bukott tanokat szajkózzák, csak éppen új címen és új közhelyekkel:

Építsd újra a vagyonodat...
Kezdd újra...
Tarts ki...

Figyeld meg az eltérő szóhasználatot, ami elárulja az igazságot. Ha a terv annyira jó, miért is kell „újraépíteni" vagy „újrakezdeni"? Ha a stratégia bevált volna, ezek a kifejezések fel sem merülnének. A színjáték folytatásához a guruknak meg kell erősíteniük a stratégiát, és új könyvekben kell eladniuk ugyanazt a régi baromságot. És persze ennél is lényegesebb kérdés: szerinted a guruknak is „újra kell kezdeniük" vagy „újra kell építkezniük"? Hát persze, hogy nem! Hiszen nem azt a tervet követik, mint amit árulnak! Egy gyökeresen eltérő vagyonuniverzumban tevékenykednek, amelyet nem a Befolyásolhatatlan Korlátozott Sokszorozhatóság irányít.

ÖSSZEGZÉS: A GYORSÍTÓSÁV FELISMERÉSEI

- Azoknak a tanácsait fogadd meg, akik bizonyítottan az általuk hirdetett elvek alkalmazásával arattak sikert.
- A pénzügyi guruk gyakran Paradox Prédikációt folytatnak: másik vagyonképletet tanítanak, mint amit ők maguk használnak a meggazdagodásra, tehát nem a saját tanaikat követve tesznek szert vagyonra.



Győzelem a Kapaszkodósávban – a remény szerencsejátéka

„Inkább bánjam a kudarcokat, mint azt, hogy meg sem próbáltam."

~ MJ DeMarco

KIVONULÁS: ÉLET A KAPASZKODÓSÁVBAN

A Kapaszkodósáv térképét követve meggazdagodni olyan, mint az exodus, a kivonulás bibliai története. Isten kiszabadítja Mózest az egyiptomi fogságból, és ijesztő, negyven évig tartó utazásra vezeti a sivatagon át, azt ígérve, hogy dicsőséges jövő vár rá „a tejjel-mézzel folyó Kánaán földjén". Egy életen át tartó munka és küszködés után Mózes célhoz ér, és ott áll az áhított föld küszöbén – és akkor meghal. Soha nem látja valóra válni az ígéretet, mert az életben semmire sincs garancia.

Sajnos a Kapaszkodósávban történő meggazdagodás ehhez a hosszú, veszélyes utazáshoz hasonlít a sivatagon keresztül. Ez az utazás is évtizedekig tart, egész életedben éhezésre kárhoztat, és nem ígér semmi biztosat. Persze, szerezz egyetemi diplomát, kapj ki egy jó állást, bízd a pénzed a tőzsdére, szolgáld hűségesen a főnököd, és akkor talán elnyered a jutalmad. A mai szívszaggató gazdasági körülmények közepette meglep, hogy még mindig vannak emberek, akik hisznek ebben.

Pedig hisznek, ráadásul tömegesen. Egészen elképedek, amikor látom, mekkora példányszámban kelnek el a Kapaszkodósávot hirdető könyvek. Milliószámra. Ezt nagyon szomorúnak találom. Milliók járnak egy olyan tévúton egy szabadabb holnap bizonytalan ígéretében bízva, amelyik tele van veszélyes kátyúkkal és kerülőutakkal, és amelyen hosszú évekbe telik végigmenni. Öntelt dolog feltételezni, hogy hosszú, egészséges életet fogsz élni. Naivitás azt hinni, hogy az élet nem kényszerít váratlan kanyarokra. A Kapaszkodósáv a siker érdekében azt feltételezi, hogy az élet kiszámítható és elnéző.

Hát nem az. Van úgy, hogy elveszíted a munkád. Megbetegszel. Az autóban ki

kell cserélni a sebességváltót. Megházasodsz. Elválsz. Gyerekeid születnek. Fogyatékos gyereket kell felnevelned. Idős szüleid vannak, akik gondoskodásra szorulnak. A gazdaság recesszióba vagy mély válságba süllyed.

Az élet egy válságpontokkal telis-tele szórt porond, ami a Kapaszkodósáv útitervét kockázatos szerencsejátékká teszi, és felemészti a legértékesebb tőkédet: az időt.

A KAPASZKODÓSÁV HÉT KOCKÁZATA

Az emberek azért hajtanak a Kapaszkodósávban, mert erre biztatták őket. Úgy vélik, a kockázatok elhanyagolhatók, és az út biztonságos. Végtére is, az új vállalkozások 90%-a öt éven belül csődbe megy, vagyis a „Gyorsítósáv" sem lehet semmivel sem biztonságosabb! Ha viszont kicsit több logikával szemléled a Kapaszkodósáv tanait, rájöhetsz, hogy ez az út rendkívül veszélyes, és a terv teljes egészében a *reményen* alapul. Az évtizedekre előre nyúló feltételezések felfedik a Kapaszkodósáv valódi kockázatait. Ha ezt az utat választod, akkor egy szerencsejáték mellett döntesz. Íme, a kockázatok:

1) Az egészség kockázata

A Kapaszkodósávban reméled, hogy elég hosszú ideig fogsz élni ahhoz, hogy élvezhesd a megtakarításaid gyümölcsét, mielőtt lelépnél az élet színpadáról. Ne feledd, hogy akkor leszel milliomos, amikor 65 évesen visszavonulsz! Elég egészséges leszel ahhoz, hogy élvezd a vagyont? Egyáltalán, életben leszel még? Ha elveszíted a munkaképességed, nem tudsz pénzt keresni. Ha viszont nem tudsz dolgozni, mi lesz a tervvel? Ezenfelül más csapásokat is el kell kerülnöd: reménykedj, hogy a munkahelyi stressz nem öl meg hamarabb, és a családod is egészséges marad.

2) A munkahely kockázata

A Kapaszkodósávban reméled, hogy mindvégig munkaviszonyban fogsz állni, és évről évre egyenletesen haladsz előre a vállalati ranglétrán. Meg kell úsznod a leépítéseket, a vállalati politikát, a kirúgást és a szaktudásod megkopását, és át kell vészelned a gyenge időszakokat és a munkaerő-piaci kereslet hanyatlását.

3) Az otthon kockázata

Az ingatlanfedezetű hiteleket sokan úgy ünneplik, mint a középosztály vagyongyarapodásának zálogát. Guruk kiabálják odafentről: „Biztosítsd a nyugdíjadat ingatlanfedezetű életjáradékkal!" vagy „Az otthonod tőke!" Óriási baromság. A Kapaszkodósávban REMÉLED, hogy az ingatlanárak mindig emelkedni fognak, ami nyilvánvalóan nem igaz. 2008-ban az ingatlantőkém értéke 800 000 dollárral zuhant. Nem vagyok hajlandó az otthonomat befektetésnek tekinteni, és szerencsére nem is erre támaszkodom.

4) A cég kockázata

Nem sok cég marad fenn évszázadokig. Ha a nyugdíjas éveidet illetően egy adott cégbe veted minden reményed, akár a biztos állásra (1), akár a nyugdíjkiegészítésre (2), akár a cég részvényeire (3) alapozva, akkor azt REMÉLED, hogy a cég életben marad. Lényegében fogadást kötsz. Sok nyugdíjas túl későn ébred rá, hogy a

nyugdíjkiegészítése elveszett a cég vezetőinek rossz gazdálkodása miatt. Mások, akik a vagyonukat egyetlen vállalat részvényeibe fektetik, arra fogadnak nagy kockázattal, hogy a részvények értéke a jövőben magasabb lesz. Ha a visszavonulásod anyagi fedezetét másokra bízod, akkor olyan külső kockázatokat fogadsz el, amelyeket nem tudsz befolyásolni. Ha a pénzügyi terved súlypontja mások kezében van, akkor valószínűleg ki fog csúszni a kezedből az irányítás.

5) Az életmód kockázata

A Kapaszkodósáv arra kér, hogy állapodj meg, és tedd élére a garast. Fényűző autót szeretnél? Felejtsd el. A tengerparton szeretnél lakni? Vágyálom. Ha nem tudsz ellenállni a kísértéseknek, hogy emelj az életszínvonaladon (szebb otthonnal, szebb autóval, elegáns éttermekbe járással), a Kapaszkodósávban a járműved lelassul, majd hátramenetbe vált. A Kapaszkodósáv azt REMÉLI, hogy a „késleltetett kielégülés" lassan „nincs kielégülés"-sé alakul...

6) A gazdasági környezet kockázata

A Kapaszkodósávban REMÉLED, hogy a megtakarításaid évről évre, kiszámítható módon, 8%-os hozamot eredményeznek. Hinned kell benne, hogy a „vétel és tartás" elmélete működik. Csakhogy nem működik, mert bármikor bekövetkezhet egy gazdasági visszaesés vagy súlyos válság. 2008–2009-ben például a tőkepiacok közel 60%-os veszteséget könyveltek el. Ha 15 évig takarékoskodtál, és 100 000 dolláros tőkét halmoztál fel, akkor abból mára csupán 40 000 maradt. 8%-os éves hozam mellett csak az 14 évbe telne, hogy visszanyerd, amit elvesztettél! Ez csaknem 30 ELPAZAROLT ÉVET jelent! És akkor az inflációt még nem is vettük figyelembe, aminek a fényében a 100 000 dollárod csak annyit fog érni, mint ma 50 000.

7) A Járdára sodródás kockázata

Azok, akik csalódtak a Kapaszkodósávban, gyakran visszatérnek a Járdára. Hogy miért? Azért, mert az remélik, hogy visszanyerik az irányítást. Ha nem a te kezedben van az időd, ha nem tudod befolyásolni a munkád, ha hetente öt nap felett nincs hatalmad, tehetetlennek érzed magad. A tehetetlenség érzése pedig olyan környezetet teremt, amelyben ismét felüti a fejét az azonnali kielégülés vágya, és újra az életszínvonal rabja leszel. A *Journal of Consumer Research* 2008-ban közzétett tanulmánya arra a következtetésre jutott, hogy amikor tehetetlennek és sorsunk irányítására képtelennek érezzük magunkat, erős késztetést érzünk, hogy olyan dolgokat vásároljunk, amelyek magasabb életszínvonalat sugároznak. És miért érezzük tehetetlennek magunkat? Egyszerű. A Kapaszkodósávban lemondunk az irányításról, mert mindent az időnek rendelünk alá. Ekkor pedig a Járda kapuja újra kinyílik. A remény nem terv.

AZ ELLENÁLLÁS HASZTALAN

Ha ízekre szeded a Kapaszkodósávot, megláthatod a valódi természetét: lassú, felzabálja az időt, és kockázatos. Amikor a Kapaszkodósávban haladva rájössz, hogy a terv nem működik, felpörgeted a motort. Ez a Kapaszkodósávban olyan, mintha

tövig nyomnád a gázpedált, azt remélve, hogy a jármű valamilyen úton-módon túl tudja majd lépni a legnagyobb sebességét, miközben valójában nem a gázzal van gond, hanem magával a versenypályával.

A Kapaszkodó ennek ellenére megpróbálja kijátszani gyenge lábakon álló matematikai univerzumát, hátha annak változói képlékenyebbé válnak.

- Változtatni próbál a saját értékén: növeli a ledolgozott munkaórák számát. (Több pénzt kell keresnem!)
- Változtatni próbál a saját értékén: munkahelyet változtat, vagy másodállást vállal. (Magasabb fizetést kell kapnom!)
- Változtatni próbál a saját értékén: visszaül az iskolapadba. (Jobban fizető szakmában kell elhelyezkednem!)
- Változtatni próbál a kamatos kamaton: magasabb hozamok után néz. (Előnyösebb befektetéseket kell eszközölnöm!)
- Változtatni próbál a kamatos kamaton: megnyújtja a befektetések időtartamát. (Több időre van szükségem!)
- Változtatni próbál a kamatos kamaton: növeli a befektetések összegét. (Több pénzt kell félretennem!)

Mind a hat reakció hiábavaló próbálkozás a Kapaszkodósáv impotens vagyonképletének megváltoztatására. A matematika törvényeit sajnos nem lehet felrúgni. Ha pedig mégis megpróbálsz átlépni az egyenlet korlátain, veszélyes ok-okozati körforgást idézel elő. Amikor egy Kapaszkodó több pénzt akar keresni, növeli a ledolgozott munkaórák számát, jobban fizető állást keres, vagy másodállást vállal. Amikor egy Kapaszkodó magasabb fizetést akar, visszaül az iskolapadba abban a reményben, hogy tanulmányai növelni fogják a saját értékét. Amikor rájön, hogy megtakarításai 3%-os hozammal nem teremtenek vagyont elég gyorsan, a nagyobb nyereség reményében nagyobb kockázatot vállal. Amikor a Kapaszkodó azt veszi észre, hogy az összekuporgatott pénzének 40%-a köddé válik egy gazdasági visszaesés következtében, visszamegy dolgozni, azzal érvelve, hogy öt év nem elég, hogy „újra egyenesbe jöjjön".

A matematika korlátait nem lehet átlépni. Egy autó, amelynek a csúcssebessége 15 km/h, nem fog gyorsabban menni 15 km/h-nál, AKÁRMILYEN KEMÉNYEN TAPOSOD A GÁZPEDÁLT. Ha 15 km/h-val akarod átszelni Amerikát, 40 évre lesz szükséged, hogy célba érj.

A Kapaszkodósáv középszerűségre ítél, mert a számai mindig középszerűek lesznek.

A Kapaszkodósáv azért kockázatos, mert a változóit nem tudod sem befolyásolni, sem megsokszorozni. A Befolyásolhatatlan Korlátozott Sokszorozhatóság valójában azt jelenti, hogy soha nem fogsz meggazdagodni. Az életszínvonal az egyetlen változó, amelyen a Kapaszkodósávban haladók hatékonyan tudnak változtatni, csak sajnos ez hamar poshadt nyomorúsággá változtatja az életüket. Igen, érd be kevesebbel.

A KUDARC OKA: ROSSZ KÉPLET, ROSSZ VÁLTOZÓ

A Kapaszkodó egyszer csak rájön, hogy nem kényszerítheti a tőzsdét magasabb hozamokra. Nem tud kikényszeríteni 200%-os fizetésemelést. Nem engedhet meg magának költséges tanulmányokat, hogy növelje a saját értékét. A munkahelyről munkahelyre ugrálás csak apránként emeli a bérét. A Kapaszkodósávban haladó a vagyonképlete rabszolgájává válik, és kénytelen az egyetlen befolyásolható változóhoz nyúlni: a nettó személyi jövedelméhez, amelyet a költségek csökkentésével tud növelni.

Nettó személyi jövedelem = Saját érték – Személyi költségek

A Kapaszkodósáv hirdetői dicsérik ezt a stratégiát. Utasításuk egyértelmű: csökkentsd a tartozásaidat. Cseréld le az új autód egy régire. Emeld meg a biztosítási önrészedet. Szüntesd meg a hitelkártyáidat, és fizess mindenért készpénzzel. Ne igyál több 10 dolláros kávét a Starbucksban. Csomagolj magadnak otthon ebédet. Vásárolj nagyobb tételben. Tölts négy órát kuponok kivagdosásával. Gyerünk, haver, faragd le a költségeket, és egy nap gazdag leszel! Óriási!

Ezek a fárasztó stratégiák jelentik a klasszikus választ arra, amikor az ember elakad a Kapaszkodósávban. *Életszínvonal-csökkentés.* Ha rossz vagyonképlettel kötöttél házasságot, így tudsz dacolni vele. Ez olyan, mintha a válást az jelentené, hogy a kanapén alszol. Mivel a meggazdagodásod az idő függvénye, és nem tudod befolyásolni, neked csak a konyhai hulladék marad – az életszínvonalad lejjebb adása, költségcsökkentés formájában. Úgy bizony, légy zsugori.

Rossz válasz. A költségek csökkentése nem juttat vagyonhoz. *Vagyont a robbanásszerűen megugró jövedelem és a költségek szabályozása teremt.* Amikor én például rendszeresen 100 000 dollárt kerestem havonta, gyorsan nőtt a vagyonom, mert kordában tartottam a költségeimet. A jövedelmem exponenciálisan emelkedett, a költségeim viszont csak lineárisan, de nem hanyagoltam el a szükségleteimet. Ha a jövedelmem 100%-kal nőtt, a költségeim csak 10%-kal. Én nem azért tudtam vagyont felhalmozni, mert lealkudtam a költségeket. *Meggazdagodásom titka a jövedelemrobbanás és a költségszabályozás volt.*

Mi történik, ha egy Kapaszkodó úgy dönt, hogy hozzányúl a költségváltozóhoz? *Az élete arról fog szólni, hogy mit nem tehet meg.* Nem mehetsz el nyaralni. Nem vehetsz a gyerekeidnek márkás cipőket. Nem veheted meg álmaid autóját. Nem fizethetsz elő a mozicsatornára. Igen, ez a jó öreg „áldozd fel a mát a holnap ígéretéért". *Megállapodsz, és beletörődsz.*

GYŐZELEM A KAPASZKODÓSÁVBAN: HÍRNÉV VAGY IDŐSGONDOZÓ

Miért fektetnél be egy olyan tervbe, amelyik negyven évet emészt fel az életedből, és a legtöbbször nem is jár sikerrel? Én nem tenném. A rideg valóság az, hogy a Kapaszkodósáv kudarca nem egyik napról a másikra következik be; a korhadás évek

alatt mutatkozik meg, mint egy termeszrágta gerendánál, és mire a ház lakói felfedezik, már túl késő. Igen, Kapaszkodósávban a győzelem olyan rágós, mint egy autósbüfében elfogyasztott hátszín.

Az AARP (korábbi nevén American Association of Retired Persons; az amerikai nyugdíjasok érdekvédelmi szervezete) 2002-es kérdőívét kitöltők 69%-a vélte úgy, hogy a nyugdíjkorhatár elérése után is dolgoznia kell majd. Egy évvel korábban a válaszadók 45% mondta azt, hogy hetven, sőt nyolcvan felett is kénytelen lesz dolgozni. Vonjuk le a kétségbeejtő következtetést ezekből az adatokból: *a Kapaszkodósávban a kudarc aránya közel 70%.*

A kockázatok, a matematikai korlátok, a két nap hétvégéért fizetett öt nap és minden más hátrány ellenére szilárdan kitarthatsz és szerencsét próbálhatsz. Bár a győzelem nem lehetetlen, néhány dologra fel kell hívnom a figyelmed: a Kapaszkodósáv győztesei általában rendkívül tehetségesek, idősek, vagy a belüket is kidolgozták.

HOGYAN NYERHETSZ A KAPASZKODÓSÁVBAN? A „TITKOS KIJÁRAT"

Fityiszt mutathatsz a Kapaszkodósávnak, ha megtalálod a „titkos kijáratot", a saját „szabadulókártyádat", amely semlegesíti a Befolyásolhatatlan Korlátozott Sokszorozhatóság káros hatásait. De vajon mi lehet ez a titkos menekülőút a Kapaszkodósávból?

A hírnév. A hírnév ugyanis áttöri a saját érték matematikai korlátait. Azok, akik sikerrel dacolnak a Kapaszkodósávval, döntően a hírnévnek köszönhetik a győzelmüket – profi sportolók, rapperek, zenészek, színészek, médiasztárok. Ha le akarod gyűrni a Kapaszkodósáv gyengeségét, híressé kell válnod. Miért? Mert az ismertség – légy híres vagy hírhedt – magas saját értéket hordoz. Az emberek rendkívüli árat fizetnek érted és a szolgálataidért. (Még akkor is, ha mint egy valóságshow sztárja, semmihez sem értesz.)

Amikor egy 20 éves kosárlabda-játékos elhagyja a főiskolát, és megcsíp egy 30 millió dolláros szerződést, a „Kapaszkodósávval dacolás" példáját látod. Amikor egy színésznő 15 milliót vág zsebre egy nagy stúdió filmjének főszerepéért, megint csak a Kapaszkodósávval dacolásnak vagy tanúja. Amikor egy kövér, szeplős arcú ír srác a pincérkedéstől az *American Idol* döntőjéig jut, darabokra zúzza a Kapaszkodósáv térképének korlátait, mert a saját értéke robbanásszerűen megnő. *A saját érték a kereslet miatt hirtelen megsokszorozhatóvá válik.*

Sajnos a legtöbb ember, aki a meggazdagodás útját keresi, a Kapaszkodósávval dacolást választja, nem pedig a Gyorsítósávot. A kézenfekvő kitörési pontot a hírnév jelenti. Miért telnek meg zsúfolásig a stadionok az *American Idol* meghallgatásaira? Mert a hírnév robbanásszerűen növeli a saját értéket!

A Kapaszkodósáv korlátaival úgy dacolhatsz, ha annyira nélkülözhetetlenné teszed magad, hogy a társadalom számára nyújtott értéked az egekbe szökik. Ha milliók kíváncsiak rád, milliókat fogsz keresni. A profi kosaras LeBron James azért keres milliókat, mert az ilyen képességű játékosokból szűkös a kínálat. A híres színészek

és más szórakoztatóipari szereplők azért kapnak milliókat, mert milliók keresik az általuk képviselt márkát valamilyen szórakoztató formában. A kivételes tehetséget rendkívül jól megfizetik.

TÚLHAJSZOLVA: CÉGVEZETŐK

A Kapaszkodósáv másik népszerű „titkos kijárata" a jó öreg cégvezetői pozíció. Kétségkívül te is hallottad már a Kapaszkodósávnak azt a tanácsát, hogy „kapaszkodj fel a vállalati ranglétrán".

Amikor egy cég vezérigazgatója részvényopciók formájában 20 millió dollárt kaszál, megint csak a Kapaszkodósávval dacolás példáját látod. Bizonyára neked is ismerősek a nagyvállalatok túlfizetett vezérigazgatói, akik alig győzik besöpörni a nagy lét. A korukat megfigyelted már? A cégalapítóktól és cégtulajdonosoktól eltekintve, a többségük az ötvenes–hatvanas éveiben jár. Nyilvánvaló, hogy nem találja magát senki sem egyik napról a másikra a csúcson. A postázóból a vezérigazgatói székig eljutni akár negyven évbe is telhet. Aki pedig eljut oda, biztosan nem annak köszönheti a sikert, hogy lógatta a lábát. Nem: korán kell érkezni, és későn távozni. Sajnálom, de én nem tudok negyven évig türelmesen várni, hogy beleejtőernyőzhessek egy aranyozott karosszékbe.

A KAPASZKODÓSÁV NYERTESEI „KÖZÉPEN" RAGADNAK

Nem vágyom arra, hogy híres legyek vagy egy vállalat rabszolgája. A fenébe is, még öltönyöm és nyakkendőm sincs! Hogyan is kapaszkodhatnék fel a vállalati ranglétrán? Nos, ha még a gondolatától is irtózol, hogy hírnév vagy vállalati felemelkedés révén szerezz vagyont, akkor mi marad? A társadalom nem hagy más lehetőséget neked, mint a Kapaszkodósávot. Sajnos azonban ez a stratégia egyenesen „középre" vezet: a középosztály vagy a középkorúak soraiba.

Minden sorsolásnak van egy nyertese. Még ott is vannak nyertesek, ahol kicsi az esély. Azok az „Öreg cammogók" (a Kapaszkodósáv módszereivel sikert elérő régi motorosok), akik túlélik a Kapaszkodósáv göröngyös útját, végül milliomossá válnak – de azért még ne bontsd az olcsó pezsgőt. A Kapaszkodósáv és a Gyorsítósáv milliomosai között akkora a különbség, mint egy Buick és egy Ferrari között. Ha képes vagy felismerni a különbséget, akkor kellően kritikus szemmel fogsz tekinteni a tanácsokra, és tudni fogod, hogy melyik tartozik a Gyorsítósávhoz, és melyik a Kapaszkodósávhoz.

A MILLIOMOSOK GAZDAGOK... DE VALÓBAN AZOK?

Nemrég olvastam egy cikket egy Callie nevű fiatal angol hölgyről, aki néhány éve milliókat nyert a lottón, de a pénz nagy részét rövid időn belül elveszítette. Persze, az „elveszítette" arra látszik utalni, mintha egy zsák pénz csak úgy kirepült volna az ablakon, miközben ő az új kabriójával parádézott le-fel az utcán.

Az ifjú hölgy azonban valójában nem „elveszítette" a pénzt, hanem *elköltötte.*

Még csak 16 éves volt, amikor megnyerte a 3 millió dollárnak megfelelő pénzt, és alig hat év alatt hágott a nyakára. Pia, bulik, drága autók, mellimplantátumok – döbbenetes módon csak egyedi tervezésű ruhákra 730 000 dollárt költött. És mi volt a gond? *Callie azt hitte, gazdag,* és úgy is költekezett, mintha az lenne. Elhitte a ráaggatott címkét: „milliomos". 3 millió dollárnyi pénz ugyan csinos summa, de az életmódjához 30 millió sem lett volna elég.

Ez pedig elvezet minket a kérdéses szóhoz: „milliomos". Amikor meghallod ezt a szót, mire gondolsz? A „vagyonhoz" hasonlóan, valószínűleg egy fényűző életmód kellékei jelennek meg lelki szemeid előtt: hajók, helikopterek, paloták, drága ékszerek. A „milliomos" szót évtizedek óta mindenki a „gazdag" szinonimájaként használja.

Csak az a bökkenő, hogy a jólétnek ez a látomása egy olyan milliomos életstílusáé, akit a Gyorsítósáv, és nem a Kapaszkodósáv juttatott a csúcsra. A Kapaszkodósávnak azok a milliomosai, akik nem hírnév vagy vállalati szolgaság révén menekültek meg, *másképp élnek.* Otthonuk ártatlan, középosztálybeli környéken áll. Szerény autóval, például Hondával vagy Toyotával járnak, ritkán utaznak el nyaralni, étteremre csak hébe-hóba költenek, kivagdossák a kuponokat, és annyi pénzt tesznek be a nyugdíj-előtakarékossági számlájukra, amennyit csak tudnak. Heti öt napot dolgoznak egy olyan munkahelyen, amit valószínűleg utálnak, és szorgalmasan félreteszik a fizetésük 10%-át. Mások saját kisvállalkozást működtetnek, boltot nyitnak, vagy franchise-rendszerű üzletet üzemeltetnek. Számos sikerkönyvből ismerhetjük őket: igen, ők a „milliomosok a szomszédból".

A helyzet sajnos az, hogy a „milliomos" (akinek a nettó vagyona 1 millió dollár) ma már egyszerűen „felső középosztálybeli"-t jelent. *Aki milliomos, az még nem gazdag.* Ami régen 1 millió volt, az ma már 5 millió. Lehangoló, tudom.

Ez a rejtett igazság az oka, amiért sok lottónyertes alig néhány éven belül tönkremegy. Azt képzelik, hogy pazar módon élhetnek, és így is tesznek, nem tudván, hogy pár millió dollár nem elég ennek az életmódnak a fenntartásához. Ha 1 millió dollárt nyersz (amiből adózás után csak 600 ezer marad), az életmódodon nem lenne szabad változtatnod. Ha megpróbálod a „milliomosok életét" élni, úgy, ahogy a televízióban láttad, a bolond és a pénze hamarosan elválnak egymástól.

A lottózás a Járda tünete. Miért kéne hát, hogy megdöbbentő hír legyen, hogy egy újdonsült lottónyertes alig néhány év alatt tönkrement? A lottónyertesek tudatában a „gazdag" és a „milliomos" fogalma elválaszthatatlanul egybeforr, ezért az ölükbe hullott vagyont villámgyorsan elköltik a gazdagság jelképeire, és nem sokkal ezután csődbe mennek. A „milliomos" szó megtéveszti őket. A milliomosok valójában a középosztály. Ahhoz, hogy úgy élhess, ahogy a hagyományos felfogás szerint a „milliomosok" szoktak, sokkal többre van szükséged 1 millió dollárnál. 1 millió dollár még nem jogosít fel a híresek és gazdagok életszínvonalára. Ahhoz legalább 10 millió kell. Amikor tehát a médiában a „milliomos" szóval találkozol, el kell döntened, miről is van szó: a Kapaszkodósávról és a középosztályról, vagy a Gyorsítósávról és a gazdagokról?

12 DOLOG, AMI MEGKÜLÖNBÖZTETI A KAPASZKODÓSÁV ÉS A GYORSÍTÓSÁV MILLIOMOSAIT

1) A Kapaszkodósáv milliomosai 30 év vagy még hosszabb idő alatt tesznek szert milliókra. A Gyorsítósáv milliomosai legfeljebb 10 év alatt.
2) A Kapaszkodósáv milliomosai csak középosztálybeli házat engedhetnek meg maguknak. A Gyorsítósáv milliomosai ezzel szemben luxusingatlanokat vásárolhatnak.
3) A Kapaszkodósáv milliomosai gyakran felsőfokú szakirányú végzettséggel rendelkeznek. A Gyorsítósáv milliomosai ilyen végzettségű embereket alkalmaznak.
4) A Kapaszkodósáv milliomosai kiszolgáltatják a tőkéjüket a piaci erők kénye-kedvének. A Gyorsítósáv milliomosai maguk rendelkeznek a tőkéjük felett, és hatalmukban áll manipulálni a vagyontárgyaik értékét.
5) A Kapaszkodósáv milliomosai nem engedhetnek meg maguknak drága autókat. A Gyorsítósáv milliomosai olyan kocsit vezethetnek, amilyet csak akarnak.
6) A Kapaszkodósáv milliomosai dolgoznak az idejükért. A Gyorsítósáv milliomosai munkára fogják az időt, és az dolgozik nekik.
7) A Kapaszkodósáv milliomosai alkalmazottak. A Gyorsítósáv milliomosainak alkalmazottaik vannak.
8) A Kapaszkodósáv milliomosai nyugdíj-előtakarékossági programokat vesznek igénybe. A Gyorsítósáv milliomosai nyugdíj-előtakarékossági programokat kínálnak.
9) A Kapaszkodósáv milliomosai befektetési alapokra és a tőzsdére támaszkodnak, hogy meggazdagodjanak. A Gyorsítósáv milliomosai arra használják ezeket, hogy gazdagok maradjanak.
10) A Kapaszkodósáv milliomosai hagyják, hogy mások rendelkezzenek a jövedelemforrásaik felett. A Gyorsítósáv milliomosai a saját kezükben tartják a jövedelemforrásaikat.
11) A Kapaszkodósáv milliomosai takarékosan bánnak a pénzzel. A Gyorsítósáv milliomosai az idővel takarékoskodnak.
12) A Kapaszkodósáv milliomosai tőkeként használják az otthonukat. A Gyorsítósáv milliomosai laknak benne.

A Gyorsítósávnak nem az a lényege, hogy te legyél a következő középosztálybeli milliomos, akinek idegesítő rendelkezések szabják meg, mit nem csinálhat – a dolog arról szól, hogy megtehesd, amit szeretnél.

ÖSSZEGZÉS: A GYORSÍTÓSÁV FELISMERÉSEI

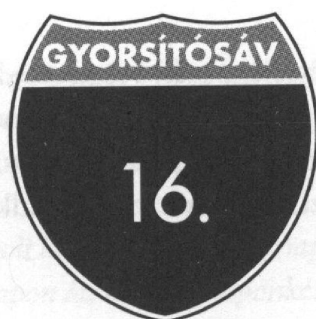
- A Kapaszkodósáv hét kockázatot rejt, amelyek közül ötöt nem tudsz befolyásolni.

- Az „életszínvonal" kockázata az egyetlen veszély, amelyet a Kapaszkodósávban haladók megpróbálnak kezelni.
- A Kapaszkodósáv középszerűségre ítél, mert maga a matematikai univerzuma is középszerű.
- A Kapaszkodók a „költség" változót igyekeznek szabályozni, mert ez az egyetlen dolog, amelyre befolyással bírnak.
- Vagyont az exponenciális jövedelemgyarapodás és az ésszerű költséggazdálkodás teremt – pusztán a költségek lefaragása nem.
- Áttörheted a Kapaszkodósáv vagyonképletének korlátait, ha hírnevet szerezve vagy a vállalati ranglétrán a csúcsra kapaszkodva robbanásszerűen növeled a saját értékedet.
- Azok, akik nem vezető beosztásba jutva vagy hírnév révén érnek el sikert a Kapaszkodósávban, középen kötnek ki – a középosztály és a középkorúak soraiban.
- A Kapaszkodósáv milliomosai a középosztályban ragadnak.
- Ahhoz, hogy „milliomos" legyél, ma már legalább 5 millió dollár kell.
- Pénzügyi fegyelem nélkül egyetlen milliomos sem élheti a milliomosok életét.
- A lottónyertesek többnyire a „milliomosok csapdájába" esnek. Tönkremennek, mert „milliomosként" próbálnak élni, és nincsenek tisztában azzal, hogy néhány millió nem tart sokáig.

5. rész

Vagyon: a Gyorsítósáv térképe





Rövidebb út a vagyonhoz: a Gyorsítósáv

„Az emberek jobban boldogulnának, ha okosabbak lennének."

~ Jim Rohn

MIT SZÓLNÁL A 3. AJTÓHOZ?

Járda vagy Kapaszkodósáv? Melyiket áldozd fel: a mát vagy a holnapot? Sétálhatsz a Járdán pénzügyi terv nélkül, és meggyőzheted magad, hogy a ma élvezete nincs hatással a holnapra, vagy haladhatsz a Kapaszkodósávban, és feláldozhatod a mát a biztos jövő illúziójáért és veszélyeiért.

De várjunk csak! Hiszen van más választás is… egy kevert pénzügyi útiterv, amely gyorsan képes vagyonhoz juttatni, és negyven évvel lerövidítheti az utad a gazdagsághoz. A „gyors" persze relatív: ha 18 éves vagy, már 25 éves korodra mocskosul gazdag lehetsz. Ha 30, akkor 36 leszel, amikor visszavonulhatsz. De lehetsz leégve 48 évesen, és nyugdíjba mehetsz 54 éves korodban. De lehetséges ez? És mennyire kockázatos? Ha részt vehetnél az alábbi három sorshúzás egyikén, melyiket választanád?

A Járda sorshúzása: Első díj: 10 millió dollár, azonnal.
A nyerési esélyed: 1 a 6 millióhoz (0,0000016%)

A Kapaszkodósáv sorshúzása: Első díj: 500 ezer dollár, 40 év múlva.
A nyerési esélyed: 1 a 6-hoz (16%)

A Gyorsítósáv sorshúzása: Első díj: 10 millió dollár, 6 éven belül.
A nyerési esélyed: 1 a 7-hez (14%)

Melyiket választottad? Remélhetőleg a Gyorsítósáv sorshúzását, mert amit nyerhetsz vele, az bőven ellensúlyozza a Kapaszkodósáv sorshúzásának kisebb kocká-

zatát. A Járda sorshúzása esélytelen, csak vesztegeted vele az idődet. A választott pénzügyi térképed – Járda, Kapaszkodósáv vagy Gyorsítósáv – olyan, mint ez a képzeletbeli sorshúzás. Ha megérted a térképeket és a hozzájuk tartozó vagyonképleteket, kiválaszthatod közülük azt, amelyik a te iránytűdként fog szolgálni.

MI A GYORSÍTÓSÁV?

A Gyorsítósáv egy üzleti és életmód-stratégia, amelyet a Befolyásolható Korlátlan Sokszorozhatóság jellemez, ezáltal optimális környezetet teremt a gyors vagyonfelhalmozás és a fényűző életmód számára. Az alábbi négy pont különös figyelmet érdemel:

1) Befolyásolható Korlátlan Sokszorozhatóság

Míg a Kapaszkodósávot befolyásolhatatlan változók és a sokszorozhatóság/tőkeáttétel hiánya jellemzi, a Gyorsítósáv ezeknek éppen az ellenkezőjét aknázza ki: a lehető legnagyobb befolyást és tőkeáttételt.

2) Üzleti szemlélet

A Gyorsítósávban a saját vállalkozás, az önfoglalkoztatás és a vállalkozó szellem ugyanúgy központi jelentőségű, mint a Kapaszkodósávban a munkahely.

3) Életmód

A Gyorsítósáv egy életmód választása: elköteleződés különféle meggyőződések, folyamatok és tevékenységek elegye iránt.

4) Gyors vagyonfelhalmozás

A Gyorsítósáv lényege, hogy jelentős vagyont halmozz fel gyorsan és a „középosztály" korlátain túllépve.

A Gyorsítósávot talán a következő történet írja le a legjobban, amelyet egy igaz történet ihletett az internetről.

Négy hosszú év után eladtam a cégem 32 millió dollárért [GYORS VAGYONFELHALMOZÁS], és nem bántam meg. Boldog vagyok, hogy eladtam, mert gyorsan akartam pénzhez jutni, és gyorsan akartam valódi pénzzé tenni a csak papíron létező tőkém. Ez a döntés végérvényesen megváltoztatta az életem.

Most azt csinálhatom, amihez kedvem van, és a legkevésbé sem unatkozom. Az egész világ a játszóterem: utazgatok, elsajátítottam két nyelvet, és megtanultam zongorázni. Évente legalább egy hónapot vízi sportokkal, túrázással és snowboardozással töltök. Három házam van. Akkor megyek ki a kedvenc csapatom meccseire, amikor csak kedvem tartja. Hetente elol-

vasok 1-2 könyvet, és megnézek 3-4 filmet. A legtöbb időt a családommal töltöm, és a két lányom a szó szoros értelmében a szemem láttára nőtt fel. A családdal már a Föld minden szegletében éltünk, még Ausztráliában és egy karibi szigeten is.

Visszatekintve, nem volt könnyű. Négy évig napi 12–16 órát dolgoztam, szinte mindig heti hat napon át, és vasárnaponként is néhány órát. Felépítettünk egy fantasztikus szolgáltatást, és betegre kerestük magunkat vele. [ÜZLETI SZEMLÉLET, BEFOLYÁSOLHATÓ KORLÁTLAN SOKSZOROZHATÓSÁGGAL] Voltak nehéz idők, amikor az utolsó fillérig minden pénzemet bele kellett ölnöm a cégbe... Legalább ötször fordult elő olyan, hogy kevesebb, mint 50 dollár volt a számlánkon. A családomat kivéve a kezdeti években sok mindent feláldoztam. Lemondtam a kábeltévét. Átmenetileg abbahagytam egy csomó dolgot, amit szerettem, mert elköteleztem magam egy cél és egy álom mellett: sokkal többre vágytam annál, mint hogy egész életemben egy munkahelyen robotoljak. [ÉLETMÓD]

Ma már befektető vagyok, aki több induló vállalkozásban is érdekelt, és olyan befolyással rendelkezem, amit azelőtt el sem tudtam volna képzelni. Nincs miért mentegetőznöm, és nincs mit megbánnom. Az életem csodás, és egy jottányit sem változtatnék rajta. Ha nem döntöttem volna úgy, hogy belevágok egy üzletbe, és saját céget alapítok, nem tudom, ma hol tartanék.

Ez a történet remekül összefoglalja a Gyorsítósáv lényegét. Hősünk üzleti vállalkozásba fogott; az üzlet érdekében változtatott az életmódján; ez megnyitotta előtte az autópályát; az út rendkívüli vagyonhoz vezetett, az pedig szabadsághoz. Ha most arra gondolsz, hogy nem mindenkinek fekszik ez a pálya, igazad van. A kérdés csak az: neked fekszik-e?

A GYORSÍTÓSÁV SZELLEMI ÚTJELZŐI

A többi útitervhez hasonlóan a Gyorsítósáv térképe is a Gyorsítósávban haladók tetteit vezérlő szellemi útjelző táblákat vagy viselkedési jellemzőket tartalmazza. Ezek a szellemi útjelzők a következők:

Adósságérzékelés: *Az adósság hasznos, ha lehetővé teszi számomra, hogy felépítsem és továbbfejlesszem a rendszeremet.*
Időérzékelés: *Az idő a legfontosabb tőkém. Sokkal fontosabb, mint a pénz.*
A tanulás szerepének érzékelése: *Ha abbahagyod a tanulást, megrekedsz. Tudásom és ismereteim folyamatos bővítése létfontosságú része az utazásnak.*
Pénzérzékelés: *A pénz mindenütt jelen van, és rendkívüli bőségben áll rendelkezésre. A pénz azt tükrözi, hogy hány ember életére voltam hatással, és milyen értéket képvisel az, amit létrehoztam.*

Elsődleges jövedelemforrás: *A jövedelmemre az üzleti rendszereimen és a befektetéseimen keresztül teszek szert.*
Elsődleges vagyonfokozó: *A semmiből hozok létre valamit. Tőkét kovácsolok belőle, és értékessé teszem a piac számára. Máskor már meglévő dolgokat használok fel tőkeként, és növelem az értéküket.*
Vagyonérzékelés: *Építs üzleti rendszereket a pénzforgalom és az eszközérték növelésére!*
Vagyonképlet: *Vagyon = Nettó nyereség + Eszközérték*
Stratégia: *Minél több embernek segítek, annál nagyobb lesz az időben, pénzben és személyes elégedettségben mérhető gazdagságom.*
Cél: *Életre szóló passzív jövedelem, üzleti tevékenységen vagy befektetéseken keresztül.*
Felelősség és irányítás: *Rajtam múlik, mit hozok ki az életemből. A pénzügyi tervem teljes mértékben az én felelősségem, és én döntöm el, hogyan reagálok a körülményekre.*
Életérzékelés: *Érdemes törekednem rá, hogy valóra váltsam az álmaimat, függetlenül attól, hogy mennyire elrugaszkodottak a valóságtól. Tisztában vagyok vele, hogy bizonyos álmaim megvalósítása pénzbe fog kerülni.*

Ezek a szellemi útjelző táblák jelölik ki a Gyorsítók életmódját, és ezek vezérlik a tetteiket.

A GYORSÍTÓSÁV TÉRKÉPE: ESÉLY A MEGGAZDAGODÁSRA

A Gyorsítósáv térképe azért nyújt esélyt a meggazdagodásra, mert befolyásolható és korlátlanul módosítható változókból álló vagyonképletre támaszkodik, amelyet nem zár matematikai börtönbe az idő. A Befolyásolhatatlan Korlátozott Sokszorozhatóság helyére a Befolyásolható Korlátlan Sokszorozhatóság lép. Ha helyesen használod, a térkép megmutatja a meggazdagodás gyors útját, amelynek alapját a „nyereség", az „eszközérték" vagy akár mindkettő nyomán kibontakozó korlátlan matematikai lehetőségek jelentik. Ez a gyors vagyonfelhalmozás évekkel rövidíti le a gazdagsághoz vezető utat, mivel vagy kiiktatja, vagy a folyamat során kiaknázza az időt. A Gyorsítósáv rövid idő alatt jelentős vagyont teremt: több millió, sőt néha több milliárd dollárt. Igen, a hír igaz: létezik „gyors meggazdagodás"!

A „GYORS MEGGAZDAGODÁS" SÖTÉT ÁRNYÉKA

A sikeres Gyorsítókra „gyors meggazdagodás" vár. Ne ijesszen el ez a két szó. Tudom, hogy amikor meghallod ezt a kifejezést, csupa negatív dolog és az „átverés" fogalma társul hozzá a fejedben. „Kihagyhatatlan ajánlatok", 5000 dolláros tanfolyamok, reklámguruk memoárjai, külföldi sorsjátékok, a nigériai „pénzügyminiszter", akinek egy kis segítségre van szüksége, hogy megszabaduljon 9 millió (természetesen amerikai) dollártól, vagy az „ál-Bill Gates", aki arra kér, hogy „továbbítsd ezt a

tesztlevelet mindenkinek", és rögtön kapsz 50 ezret készpénzben, ahogy ezt a levélben feltüntetett ügyvéd szavatolja.

A „gyors meggazdagodás" annyira elcsépelt kifejezés, hogy már nincs hitele. Miután annyiszor átvertek vele, fásultan azt hiszed, hogy ilyesmi nem is létezik. Megtanultad, hogy mint a Mikulás vagy a mesebeli egyszarvú, a „gyors meggazdagodás" sem más, mint szemfényvesztés. Ezért nem hibáztatlak, de vajon tényleg így van? Lehetetlen gyorsan milliókhoz jutni?

Fontos látni a különbséget: a reklámozott „gyors meggazdagodási módszerek" valójában nem a „gyors meggazdagodás", hanem annak gonosz ikertestvére, a „könnyű meggazdagodás" eszközei. A „könnyű meggazdagodás" elhomályosítja ártatlan testvérét, és rákeni azt a temérdek bűnt, amit valójában ő követett el. A „könnyű meggazdagodás" sütkérezik a késő éjszakai tévé reflektorfényében. Hazudik, csal, és hiú délibábokat vetít elénk, mert tudja, hogy mindnyájan ezekre vágyunk. Csak vedd meg ezt a gyorstalpaló videót vagy azt a számítógépprogramot, és bumm, tíz nap alatt gazdag leszel! Nem! Ez nem a „gyors", hanem a „könnyű meggazdagodás" ígérete – ami csak a pénztárcádon könnyít.

A „gyors meggazdagodás" valódi természete a Gyorsítósáv sikertörténeteiben érhető tetten. Azok, akik azt állítják, hogy „ilyesmi nem létezik", csupán tudatlanságukból kifolyólag terjesztik ezt a hazugságot. Ne hagyd, hogy a Kapaszkodósáv vesztesei eltorzítsák az igazságot! Ne fogadd el, amit mondanak! Ne tedd a magadévá a hazugságot, hogy „ez csak másokkal történhet meg"! Igenis sokan élték át a „gyors meggazdagodást", mert azt egy folyamat előzte meg.

TÖRTÉNETEK A GYORSÍTÓSÁVBÓL

Hacsak nem a világtól elzárva élsz, már ismered a Gyorsítósávot. Amikor valakinek az üzleti tevékenysége olyan eseményhez vezet, amely „gyors meggazdagodást" eredményez, a Gyorsítósávot látod működni. Íme, néhány sikertörténet a Gyorsítósávból:

- A feltaláló, aki megalkot egy kütyüt, és milliókat ad el belőle 15 nagykereskedelmi láncnak.
- A programozó, aki megír egy mobiltelefon-alkalmazást, amit 50 ezer alkalommal töltenek le.
- A fickó, aki összeállít egy energiaszeletet, ami csillapítja az éhségét, és később 192 millió dollárt ajánlanak a cégéért.
- A fazon, aki felépít egy blogot, és három évvel később 4 millió dollárért eladja egy nagy gyógyszergyártó cégnek.
- A nő, aki feltalál egy újfajta felmosórongyot, és 500 ezer darabot értékesít belőle a televízión keresztül.
- A tinédzser, aki havi 70 ezer dollár nyereséget termelő webhelyet épít, amit aztán milliókért ad el.
- A fickó, aki szabadalmaztat egy gyártási folyamatot, majd eladja a használati

jogát a Fortune 500-as listáján szereplő egyik nagyvállalatnak, és 14 millió dollárt kaszál vele.

- A srác, aki létrehoz egy webhelyet, ahol hallgathatja a közvetítéseket a kedvenc kosárlabdacsapata meccseiről, és később 5,5 milliárd dollárt kap a cégéért.
- A srác, aki felépít egy szoftvercéget, ami később a világ leggazdagabb emberévé teszi.
- Az orvos, aki öregedésgátló szerekkel kísérletezik, majd eladja azokat egy gyógyszergyártó cégnek 700 millió dollárért.
- A szerző, aki könyvet ír egy tizenéves varázslóról, és milliárdos lesz belőle.
- A lányka, aki újfajta fehérneműt varr, hogy a nők teste dacolhasson a gravitációval, majd elad belőle 20 millió darabot.
- Az internetes reklámszakember, aki 150 ezer dollárt keres havonta hirdetési felületek értékesítésével.
- A teleshopos kereskedő, aki áttervez egy meglevő terméket, majd 4 millió darabot ad el az „új, továbbfejlesztett" változatból.
- A fickó, aki újfajta energiaitalt kotyvaszt, hogy ne száradjon ki sportolás közben, majd eladja a cégét 530 millió dollárért.

A „gyors meggazdagodás" gyorsítósávjai ott rejtőznek mindenhol, csak észre kell venned őket.

A GYORSÍTÓSÁV: A VAGYON IPARI FORRADALMA

Az ipari forradalom a történelemnek az az időszaka volt, amikor az emberek megtanulták, hogyan kovácsolhatnak tőkét a gépi gyártás nagyobb sebességéből és hatékonyságából. A kézi munka helyébe rendszerek léptek: egymástól elkülönülő, de egy adott termék előállítása érdekében szervesen együttműködő részegységek szerveződései. A korábban emberek által végzett hosszú és fáradságos munkafeladatokat gépesítették, kiűzve ezzel az emberi munkaerő nagy részét a termelési egyenletből. Ez a korszak is a „gyors meggazdagodás" egyik változata volt. Olyan termékek, amelyeknek az előállítása korábban hónapokat vett igénybe, immár napok alatt elkészültek.

A Gyorsítósáv térképét követve elérhető anyagi függetlenség a vagyon ipari forradalma. A vagyonhoz vezető alapértelmezett út a fizikai munkán át vezet, és folytonos küzdelmet jelent az *idő* és a *saját érték* ellen. A gyors út ezzel szemben a vagyonteremtés folyamatának iparosítása és rendszerré alakítása, pontosan ugyanúgy, mint ahogy elődeink tették az ipari termeléssel. Az alapértelmezett út (a Kapaszkodósáv) és a rövid út (a Gyorsítósáv) közötti különbségeket legjobban talán egy egyiptomi példamesével szemléltethetjük.

A GYORSÍTÓSÁVBAN TÖRTÉNŐ MEGGAZDAGODÁS PÉLDÁZATA

A hatalmas Fáraó magához hívatja két ifjú unokaöccsét, Chumát és Azurt, és magasztos feladattal bízza meg őket: építsenek két gigászi piramist Egyiptom tisztele-

tére. A Fáraó azonnali jutalmat ígér unokaöccseinek, amint elkészül a piramisuk: királyságot, a visszavonulás lehetőségét bőségben és gazdagságban, és pazar fényűzést egész hátralevő életükre. Cserébe viszont mindkét unokaöccsének *egyedül* kell megalkotnia a saját piramisát.

Chuma és Azur egyaránt tizennyolc évesek. Tudják, hogy az ijesztő feladattal csak évek múltán fognak végezni, de mindkettejüket vonzza a kihívás, és megtiszteltetésnek tekintik a Fáraó kérését. A Fáraó trónterméből távozva készen állnak a piramisépítés hosszú és fáradságos folyamatára.

Azur rögtön hozzálát a munkához. Lassan vonszolja a súlyos kőtömböket, és négyzet alakba rendezi őket. Néhány hónappal később Azur piramisának alapja kezd alakot ölteni. Az egyiptomiak körbeállják Azur erőfeszítéseinek eredményét, és dicsérik remek munkáját. A kövek roppant nehezek, és csak üggyel-bajjal lehet mozgatni őket, de egy év kimerítő munka után Azur piramisának tökéletes négyzet alakú alapja majdnem készen áll.

Azur azonban meghökkenve látja, hogy a telek, ahol Chuma piramisának kellene épülnie, üresen áll. Chuma egyetlen kapavágást sem tett, és egyetlen követ sem fektetett le. Nincsenek alapok. Nincs ott semmi. A telek ugyanúgy parlagon hever, mint egy évvel azelőtt, amikor a Fáraó megbízta őket a munkával.

Azur nem érti a dolgot, ezért meglátogatja Chumát a házában. A pajtában találja őt, amint szorgalmasan ügyködik valami fura berendezésen, ami leginkább valamiféle kínzóeszközhöz hasonlít. Azur döbbenten kérdezi tőle:

– Mi a fenét csinálsz, Chuma!? A Fáraó piramisát kellene építened, te meg bezárkózol ide a pajtába, és ezzel az őrült géppel játszol?

Chuma rámosolyog, és azt mondja:

– Nyugodj meg, én is éppen piramist építek.

– Na persze! – gúnyolódik Azur. – Több mint egy év telt el, és te még egyetlen követ sem tettél a helyére!

Chuma, mit sem törődve testvére vádjaival, elmélyülten dolgozik tovább, és azt feleli:

– Azur, a szűklátókörűséged és a gazdagság iránti mohó vágyad elhomályosította a látásod. Építsd csak a piramisodat, és én is építem az enyémet.

Azur távozás közben még szemrehányóan odaveti:

– Te bolond! A Fáraó akasztófára küld, amikor felfedezi az árulásodat!

Újabb év telik el. Azur megszilárdítja piramisa alapjait, és hozzáfog a második szint felépítéséhez. De akad egy kis bökkenő. Azur küszködik: a kövek nehezek, és nem tudja felemelni őket a piramis második szintjére. Fizikai korlátaival szembesülve Azur felismeri gyengeségét: a nehezebb kövek mozgatásához nagyobb erőre van szüksége, ezért tanácsot kér Bennutól, Egyiptom legerősebb emberétől. Némi fizetség ellenében Bennu megtanítja Azurnak, hogyan építhet magának nagyobb és erősebb izmokat. Azur arra számít, hogy ha megerősödik, a nehéz köveket könnyebben fel tudja majd emelni a magasabb szintekre.

Eközben Chuma telke továbbra is meddőn áll. Azur arra a következtetésre jut,

hogy testvére bizonyára meg akar halni, hiszen Chuma minden jel szerint szándékosan semmibe veszi a Fáraó parancsát. Azur nem is gondol többet a testvérére és nem létező piramisára.

Eltelik még egy év, és Azur piramisának építése egyre vontatottabban halad. Kiábrándítóan lassan megy a munka: gyakran csupán egyetlen kő elhelyezése egy egész hónapot emészt fel. A kövek feljuttatása a felső szintekre hatalmas erőt igényel, ezért Azur ideje nagy részét azzal tölti, hogy Bennuval edz, hogy nagyobb erőre tegyen szert. Ezenfelül Azur szinte minden pénzét elkölti a tanácsadói díjra és az edzést kiegészítő különleges étrendre. Azur úgy becsüli, hogy a piramis felépítése a jelenlegi ütemben még harminc évig fog tartani. Azur azonban ennek ellenére elégedett: „Három év után sokkal előrébb tartok, mint a tesvérem, hiszen ő még egyetlen követ sem tett a helyére! Az ostoba!"

Aztán egy nap, miközben egy irdatlan követ vontat fel a piramisra, Azur hirtelen izgatott zsibongást hall a város főtere felől. A városlakók, akik nap mint nap figyelik a munkáját, csapot-papot otthagyva odasietnek, hogy kiderítsék az ünneplés okát. Azur maga is kíváncsi, ezért úgy dönt, szünetet tart, és ő is bemegy a városba, hogy lássa, mire a nagy felfordulás.

Éljenző tömegtől körülvéve, Chuma húz maga mögött a főtéren egy 25 láb magasra tornyosuló szerkezetet. A hatalmas gépet daruk, fogaskerekek, kallantyúk és kötelek labirintusa alkotja. Ahogy Chuma lassan átverekszi magát a főutcán tolongó tömegen, Azurnak szörnyű sejtése támad. Kisvártatva megérkeznek Chuma piramisának üresen álló telkére, ahol Azur gyanúja beigazolódik.

Chuma furcsa gépe perceken belül elkezdi a helyükre mozgatni a nehéz köveket, és lefektetni a piramis alapját. A gép játszi könnyedséggel emeli fel a köveket, egyiket a másik után, és lágyan egymás mellé helyezi őket. Csodával határos módon, a gép alig igényel erőkifejtést Chuma részéről a működéséhez. Csak elforgat egy kereket, amely egymásba kapaszkodó fogaskerekek rendszerén át egy kötélhez és egy emelőkarhoz illeszkedik, és bingó! A nehéz kövek varázsütésre gyorsan és könnyedén mozgathatóvá válnak.

Míg Azur piramisának alapját több mint egy évig tartott felépíteni, Chuma egyetlen hét alatt sorba rakja a köveket az alaphoz. A második szint, amellyel Azur oly fáradságosan küszködött, még megdöbbentőbb: Chuma gépe harmincszor gyorsabban halad a munkával. Ami Azurnak két hónapig tartott, Chuma gépének csupán két napig. Chuma és a gépe negyven nap alatt eléri azt, ami Azurnak három kimerítő évébe került.

Azur megsemmisül. Évekig emelgette a súlyos kőtömböket, miközben Chuma gépet épített, ami elvégzi helyette a munkát.

Ahelyett, hogy elismerné a gép hasznát, Azur fogadkozik: „Még erősebbnek kell lennem! Képesnek kell lennem rá, hogy felemeljem a nehéz köveket!" Azur tehát fáradságos munkával építi tovább a piramist, miközben Chuma csak forgatja a gép kerekét.

Nyolc évvel később, 26 éves korában Chuma elkészül a piramissal: *három évet szánt a rendszer felépítésére, hogy újabb öt év múlva learathassa munkája gyümölcsét.* A nagy Fáraó elégedett, és úgy tesz, ahogy ígérte. Chumának királyi rangot adományoz, és temérdek kinccsel jutalmazza meg. Chumának életében soha többé nem kell egy napot sem dolgoznia.

Közben Azur továbbra is rendületlenül robotol. Kőtömböket emelget, időt és pénzt pazarol arra, hogy erősebb legyen, megint köveket vonszol, és csak edz és csak edz. Szomorú, de Azur nem hajlandó elismerni, hogy hibás stratégiát választott, és kitart a régi eljárás mellett: cipeli a köveket, amíg túl nehézzé nem válnak... akkor pedig tovább erősíti az izmait, hogy fel tudja emelni a nehezebb köveket.

Ez az esztelen recept életfogytig tartó munkára ítéli Azurt. Piramisa, amelyet a Fáraónak ígért, soha nem készül el, egyszerűen azért, mert úgy döntött, hogy maga emelgeti a nehéz köveket, ahelyett, hogy arra összpontosított volna, hogy készítsen egy rendszert, ami helyette dolgozik. Azur szívrohamot kap, és meghal, amikor a piramis tizenkettedik szintjén tart, pedig már csak két szintre járt a munka befejezésétől. Soha nem élvezheti a mesés gazdagságot, amit a Fáraó ígért neki.

Eközben Chuma negyven évvel korábban vonulhat vissza, mint mások, méghozzá fényűző körülmények között. Tengernyi szabadidejét kihasználva, Chuma Egyiptom legnagyobb tudósa és sikeres feltalálója lesz. Amikor meghal, a Fáraó mellé temetik, abba a piramisba, amelyet ő épített.

A GYORSÍTÓSÁV ÜZLETI RENDSZER, A KAPASZKODÓSÁV MUNKAHELY

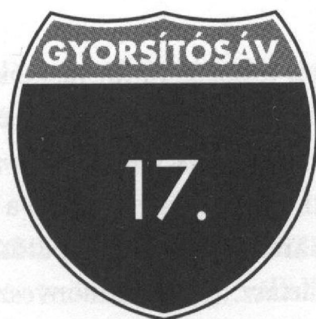
A Kapaszkodósáv munkahely, ahol kemény munkával fizetsz a munkaadód készpénzéért. Azur küszködése a Kapaszkodókéra emlékeztet: azt mondják, ahhoz, hogy meggazdagodj, meg kell erősödnöd (pénzt kell költened, tovább kell tanulnod, jobban fizető állást kell keresned a munkaerőpiacon), hogy nehezebb köveket tudj felemelni. A Gyorsítósáv ezzel szemben arról szól, hogy alkoss egy jobb rendszert, egy jobb szerkezetet, egy jobb terméket, vagy bármi mást, ami *megsokszorozza* a munkád eredményességét. A Kapaszkodósávban te emelgeted a súlyos köveket, míg a Gyorsítósávban rendszert építesz, ami ezt elvégzi helyetted.

A Kapaszkodósáv útiterve azt kéri tőled, hogy ha meg akarsz gazdagodni, bírd ki a hosszú, fárasztó sétát, ami elvezet a vagyonhoz. A nehézséget a folyamat maga jelenti. A Gyorsítósávban ezzel szemben egy általad megalkotott üzleti rendszer termeli a vagyont – a nehéz munka a rendszer létrehozása és működtetése.

ÖSSZEGZÉS: A GYORSÍTÓSÁV FELISMERÉSEI

- A Gyorsítósáv kockázatai hasonlóak a Kapaszkodósávéhoz, de sokkal nagyobb jutalmat ígér.

- A Gyorsítósáv térképe alternatív pénzügyi stratégia, amely a Befolyásolható Korlátlan Sokszorozhatóságon alapul.
- A Gyorsítósáv térképe esélyt kínál a meggazdagodásra.
- A Gyorsítósáv térképe képes elősegíteni a „gyors meggazdagodást", ami nem tévesztendő össze a „könnyű meggazdagodással".



Válts csapatot és taktikát!

„Aki saját magába szerelmes, annak nincsenek vetélytársai."

~ Benjamin Franklin

A GYORSÍTÓSÁV TÉRKÉPE: A MEGGAZDAGODÁS TAKTIKÁI

A vesztes csapatok eleve kudarcra ítélt taktikákat alkalmaznak. Ha örök vesztesek közt játszol, mindig csak vesztes ötletekből válogathatsz majd. Ha nyerni akarsz, csapatot kell váltanod, és a győztesek játékrendjét kell követned. A Gyorsítósáv térképe nyerteseket szül, mert nyerő pénzügyi formulát alkalmaz, amely korlátlan és befolyásolható matematikai tényezőkön alapul. Jó, de hol van ez a formula, és hogyan sajátíthatod el az alkalmazását? Fel kell adnod hozzá a többség által vallott elveket, és a *Kapaszkodósáv árulójává* kell válnod.

ROSSZ CSAPAT, ROSSZ TAKTIKA

Születésedtől fogva arra nevelnek, hogy a *Fogyasztók Csapatában* játssz, Barbie-babákkal, Tonka-teherautókkal, és *Csillagok háborúja*-játékfigurákkal. Rászoktatnak, hogy követelj: igényeld, akard és vásárold a termékeket – és persze arra, hogy találd meg közülük a legolcsóbbakat.

Az összefüggés a Kapaszkodósáv és a Járda között ez: munkahelyek azért léteznek, hogy lehetővé tegyék a fogyasztást. Akár egy fogyasztási cikkeket gyártó cég márkamenedzsere leszel, akár biztosítási ügynök vagy könyvelő egy vállalatnál, a munkádat a fogyasztók vezérlik, és arra irányul, hogy az árukat és szolgáltatásokat eljuttassa a fogyasztókhoz. Ez a „fogyasztóközpontú" szemlélet egyfajta nehézségi erőként tart távol a Gyorsítósáv gondolkodásmódjától.

A TITOK NYITJA

A Gyorsítósáv térképének megfejtése egyszerű. Semmi mást nem kell tenned, mint csatlakozni a csapathoz, amelyiknél a kulcsot őrzik. Ez a nyertes csapat a Termelők Csapata. Életed középpontjába a termelést, és nem a fogyasztást kell állítanod. Ha

sikerül átállítanod az agyadat a többség (a fogyasztók) gondolkodásáról a kisebbségére (a termelőkére), akkor lényegében csapatot és elkötelezettséget váltasz. Igen, *elsősorban termelőnek kell lenned, és csak másodsorban fogyasztónak.*

Ez a gyakorlatban azt jelenti, hogy nem vásárolod a termékeket a TV-ből, hanem eladod őket. Nem kiásod az aranyat, hanem lapátot árulsz. Nem tanfolyamokra jársz, hanem tanfolyamokat tartasz. Nem kölcsönveszel pénzt, hanem te adsz kölcsönt másoknak. Nem munkát vállalsz, hanem másokat veszel fel a munkára. Nem elzálogosítasz, hanem jelzáloggal terhelsz. Szakadj el a fogyasztástól, válts csapatot, és szemléld a világot termelőként!

Tudom, ez nem könnyű. Ha azonban a világot termelői szemmel kezded nézni, az érzékeid kitisztulnak, mint amikor a rádiót finomhangolva egyszer csak statikus zörej helyett tisztán veszed a sztereó adást. Hirtelen lehetőségek nyílnak meg előtted, ötletek bukkannak a felszínre, és minden csalóról lehull a lepel. A kisebbséghez tartozás érzése létfontosságú szerepet játszik a vagyonteremtő szemlélet megerősítésében. Ne feledd: a gazdagok kisebbségben vannak, és te ebbe a kisebbségbe szeretnél tartozni. Ehhez pedig először is termelői szemlélet kell.

A TERMELŐI IRÁNYVÁLTÁS

Amikor egy hirdetéssel találkozol, amelyik megpróbál rábeszélni, hogy vásárolj meg valamit, vizsgáld meg az üzenetet termelői szempontból. Miből csinál pénzt a cég? Mi a célja az üzenetnek? Milyen üzleti folyamatok vesznek részt a termék vagy szolgáltatás eladásában? Nyereséges a cég? Milyen bevételi modellt alkalmaz? A terméket helyben vagy a tengerentúlon gyártják?

Sosem vettem még semmit az éjjeli teleshop-műsorokból, mert ugyanabban a csapatban játszom. Termelő vagyok, ezért annak látom az ilyen műsorokat, amik: termelők (a kisebbség képviselői) ajánlgatják a termékeiket, hogy kiszolgálják a fogyasztókat (a többséget). A „telefonáljon most!", az „és ez még nem minden!" vagy a „most kap mellé ingyen..." a termelő reklámfegyvertárának kellékei. Én azonban nem azért nézem ezeket a műsorokat, hogy vásároljak, hanem azért, hogy lássam, hogy csinálják a profik.

A termelő feladata az, hogy a fogyasztókat vásárlásra csábítsa. Termelőként termelői szemlélettel nézem a világot, és vonzom a vagyont, mert *a fogyasztók keresik a termelőket.* A fogyasztók alkotják a többséget, akik elvárják, hogy kielégítsék az igényeiket.

A KORLÁTLAN FOGYASZTÁSHOZ HATÉKONYAN KELL TERMELNED

A termelők és fogyasztók ellentétének iróniája, hogy ha termelőként sikert érsz el, akkor korlátlanul fogyaszthatsz: bármit megvehetsz, amit akarsz, és nemigen kell törődnöd a következményekkel, hiszen gazdag vagy.

A korlátlan fogyasztáshoz azonban előbb bőségesen kell termelned. Sajnos a legtöbben fordítva csinálják: csak fogyasztanak, de nem termelnek. Pedig a ter-

melők gazdagodnak meg. A fogyasztók legfeljebb elszegényednek. Válts csapatot, és légy elsősorban termelő, és csak aztán fogyasztó! Érd el, hogy a vagyon vonzódjon hozzád!

LÉGY TERMELŐ: SOKSZOROZD MEG EGY RENDSZER ÜZLETI ÉRTÉKÉT!

Ahhoz, hogy csapatot válts, és termelővé válj, vállalkozó és újító szellem szükséges. Látnoknak és alkotónak kell lenned. Létre kell hoznod egy üzleti vállalkozást, és értéket kell nyújtanod a világnak. Míg a Kapaszkodósáv alapvetően a munkáról szól, a *Gyorsítósáv az üzletről.* Igen, a jó öreg önfoglalkoztatásról. Tudom, egy olyan könyvben, amelyik a „Hogyan gazdagodjunk meg?" témáját feszegeti, ez nem újdonság, de fontos megjegyezni, hogy a legtöbb kisvállalkozó fényévekre van a Gyorsítósávtól, és a Kapaszkodósáv mutatóival zsonglőrködik. *Egyes vállalkozások álcája mögött valójában munkahelyek rejtőznek.*

A Gyorsítósáv vagyonképletének *(Vagyon = Nyereség + Eszközérték)* kulcsa egy, a Gyorsítósáv elvei alapján működő üzleti vállalkozás, amely lehetőséget ad a TŐKEÁTTÉTEL-re, vagyis elérhetővé tesz egy sor új vagyonváltozót, amelyek korlátlanok és befolyásolhatók, míg a Kapaszkodósávban ezek korlátozottak és befolyásolhatatlanok. Igen, a Befolyásolhatatlan Korlátozott Sokszorozhatóság helyére a Befolyásolható Korlátlan Sokszorozhatóság lép.

Ennek a könyvnek az eladása például kiszabadít engem a Kapaszkodósáv vagyonképletének és vagyonuniverzumának fogságából, és a Gyorsítósáv univerzumába repít, amelyet a NETTÓ NYERESÉG és az ESZKÖZÉRTÉK vagyonképlete irányít. Ez a könyv egy üzleti rendszer, amely korlátlan tőkeáttételt nyújt mind időben, mind pénzben.

Először is, *időtálló,* mert jóval az eredeti időráfordítás után is képes jövedelemtermelésre. Ez a könyv gyakorlatilag átruházza a jövedelemszerzést rólam (az emberi eszközről) a könyvre (az üzleti eszközre).

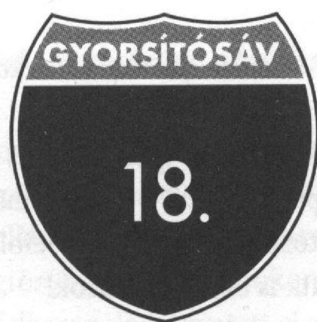
A könyv megírása az elejétől a végéig durván 1000 órát vett igénybe az időmből. Ha példányonként 5 dollár nyereséggel eladok 100 000 könyvet, akkor 500 000 dollárt, vagyis befektetett óránként körülbelül 500 dollárt keresek rajta. Ha a kötet 500 000 példányban fogy el, akkor befektetett óránként 2500 dollár üti a markomat. Minél több fogy a könyvből, annál nagyobb az eredeti időráfordítás megtérülési aránya, hiszen az időt már megfizettem. Ha tíz év múlva csak egy példányt is eladok a könyvből, hirtelen 5 dollárt fogok keresni, egy olyan időráfordításból, amelyre évekkel korábban került sor!

És ennél még van jobb is! Ha meghívnak egy rádióműsorba, hogy tíz percig beszéljek a könyvről, és ez a szereplés további 1000 példány eladását eredményezi, akkor a 10 perces befektetés 5000 dollár jövedelemhez juttat (1000 könyv × 5 dollár nyereség), ami a befektetett időre vetítve 30 000 dollár/óra hozamot jelent. Meg lehet gazdagodni abból, ha az idődért óránként 30 000 dollárt fizetnek? Naná, méghozzá borzasztóan gyorsan!

Ha leveszed magadról az idő bilincsét, amelyet a Kapaszkodósáv útiterve kényszerít rád, egy olyan rendszerhez rendeled hozzá a jövedelmedet, amelyik korlátlanul sokszorozható matematikai tényezőkkel dolgozik, ezáltal lehetővé teszi a gyors meggazdagodást. *Az én vagyonuniverzumom változói befolyásolhatók és megsokszorozhatók.* A következő fejezetből azt is megtudod majd, miért képes a Gyorsítósáv bármely befektetési alapnál gyorsabban anyagi függetlenséghez és vagyonhoz juttatni.

ÖSSZEGZÉS: A GYORSÍTÓSÁV FELISMERÉSEI

- A termelők természetszerűen a Gyorsítósáv térképét használják.
- A termelők ugyanúgy a kisebbséghez tartoznak, mint a gazdagok, míg a fogyasztók ugyanúgy a többséghez, mint a szegények.
- Ha sikeres termelő vagy, akkor azt fogyasztasz, amit csak akarsz.
- A Gyorsítósávban haladók termelők, vállalkozók, újítók, látnokok és alkotók.
- Egy üzleti vállalkozás önmagában még nem a Gyorsítósáv. Egyes vállalkozások valójában álcázott munkahelyek.
- A Gyorsítósáv vagyonképletét nem köti az idő, változói pedig korlátlanok és befolyásolhatók.



Hogyan gazdagodnak meg valójában a gazdagok?

„Csak azok tudhatják meg, milyen messze lehet jutni, akik mernek túl messzire menni."

~ T. S. Eliot

AZ ÉGETŐ KÉRDÉS: „HOGYAN GAZDAGODTÁL MEG?"

Ha olyan autót vezetsz, amelyik többe kerül, mint a legtöbb ember otthona, bizton számíthatsz rá, hogy idegenek fognak megszólítani, hogy megkérdezzék: „Mi a foglalkozásod?" Ez a látszólag ártatlan érdeklődés azonban csupán „csomagolás". Az igazi kérdés, ami valójában furdalja az oldalukat, ez: „Hogyan gazdagodtál meg?" Azt akarják tudni, milyen úton jutottam vagyonhoz, hogy felmérhessék a valószínűségét, vajon ők is elindulhatnak-e ugyanazon az úton. Ha azt mondom, találják ki, már előre tudom a tippjeiket. Sportoló. Színész. Gazdag szülők elkényeztetett csemetéje. Lottónyertes. Ezek a találgatások leleplezik, hogyan gondolkodik a legtöbb ember: ahhoz, hogy meggazdagodj, híresnek kell lenned, örökölnöd kell, vagy nyerned kell egy halom pénzt. Én is így gondoltam, amíg nem találkoztam az idegennel és a Lamborghinijével, sok-sok évvel ezelőtt.

A GYORSÍTÓSÁV VAGYONKÉPLETE

Bőségben és gazdagságban élni az ifjúkor virágában nem csak a „gyors meggazdagodás" mitikus útjait követve lehetséges. Ha harmincévesen többmilliós vagyonnal rendelkezel, miközben nem vagy híres, és nem is örökölted a pénzt, akkor ellentmondasz a „normalitás" minden szabályának. Ilyesmi nem lehetséges, ugye? A titokról megint csak a matematika egyetemes nyelve rántja le a leplet. A titok az, hogy el kell válnod a Kapaszkodósáv csúnya és kövér képletétől, és le kell cserélned egy dögös szőkeségre: a Gyorsítósáv vagyonképletére.

Vagyon = Nettó nyereség + Eszközérték

Ebben a képletben rejlik a Gyorsítósáv igazi ereje, és az, hogy miként tehetsz szert gyorsan nagy vagyonra. A képlet változói befolyásolhatók és korlátlanok. Ha a vagyonképletedben szereplő változókat képes vagy befolyásolni, akkor esélyed nyílik a meggazdagodásra. Lássuk mik is ezek a változók:

Nettó nyereség = Értékesített egységek × Egységenkénti nyereség

~ és ~

Eszközérték = Nettó nyereség × Iparági szorzó

Minden cégtulajdonos kihasználja ezt a képletet, amelyben az [értékesített egységek] × [egységenkénti nyereség] határozza meg a nettó nyereséget. A saját internetes cégem egységenkénti nyeresége például átváltásonként körülbelül 4 dollár volt. (Az átváltás vagy konverzió egy olyan felhasználót jelent, aki átkattint a webhelyemről, és vásárol, vagy megrendeli a reklámozott szolgáltatást.) A webhelyemet naponta 12 ezer látogató kereste fel. Ez azt jelenti, hogy az „értékesített egységek" változóm felső küszöbértéke 12 000/nap volt, vagyis elméletileg 12 ezer embert „adhattam el" naponta.

Hasonlítsuk össze ezt a változót a Kapaszkodósáv megfelelőjével, a ledolgozott munkaórák számával! Az én vagyonképletemben a bevétel felső határát az „értékesített egységek" jelentik; ennek a változónak az értéke a kérdéses időben 12 000 volt. Természetesen a 100%-os átváltás túlzó elvárás, mert valószínűtlen, hogy mind a 12 ezer látogatót sikerül üzletkötésre „átváltani". A Kapaszkodósávban ugyanígy van egy valószínűtlen elméleti felső határ: a 24, mert egy nap csak 24 órából áll. Ha logikusan nézzük, a valódi felső határ napi 8–12 óra.

Melyik képes arra, hogy gazdaggá tegyen? Ha naponta akár 12 ezer embert érhetsz el, vagy ha a ledolgozott órák számát a napi maximumra növeled? 12 000 a 24-gyel szemben. Tiszta ügy. Én meggazdagszom, a Kapaszkodó pedig megöregszik.

A befolyásolható korlátlan változók tesznek gazdaggá. De hogyan tudtam befolyásolni ezt a változót? Miért lehetett korlátlan? Egyszerű. Az átlagos átváltási arányom 12% volt. Ahhoz, hogy nagyobb nyereséget érjek el, nem azt kellett tennem, hogy besétálok a főnök irodájába, és fizetésemelést kérek. Nem, több fegyver is a rendelkezésemre állt, amit bevethettem.

1) Az értékesített egységek számának növelése az átváltási arány növelésével

Ha az átváltási arányt 1%-kal, 12%-ról 13% -ra növelem, az rögtön mintegy 480 dollár bevétel növekedést jelent naponta. Az havonta 14 400 dollár. Ha áttervezem a webhelyemet, és ezzel sikerül feltornáznom az átváltási arányt 15%-ra, akkor a bevételem több mint 43 000 dollárra nő HAVONTA.

2) Az értékesített egységek számának növelése a webhely forgalmának növelésével

A nyereséget a nagyobb forgalom is növelheti. Ha a webhelyem felhasználóinak számát 12 000-ről 15 000-re tudom emelni, miközben az átváltási arány 12% marad, a napi bevétel 1440 dollárral, a havi bevétel pedig 43 200 dollárral emelkedik! Valószínűtlen? Pedig megtörtént! Egyes napokon kiugró forgalmat bonyolítottam, és több mint 20 000 felhasználó látogatott el a webhelyemre.

3) Az egységenkénti nyereség növelése

Ha felfedezek egy gyenge pontot a szolgáltatásom kínálati oldalán, vagy magasabb színvonalú és értékű szolgáltatást tudok nyújtani, akkor emelhetem az árakat, és növelhetem az egységenkénti nyereséget. Ha az egységenkénti nyereségem 4 dollárról 4,50-re emelkedik, a bevételem napi 8000 dollárról 10 800 dollárra nő. Ez havonta 84 000 dollárral több bevételt jelent! Na, leesett az állad?

Hát nem csodálatos, ha befolyásolni tudod a tényezőket? Ezek voltak az én lehetőségeim a vagyonteremtésre. Bizonyos keretek között mindkét változót, az „egységenkénti nyereséget" és az „értékesített egységek" számát is képes voltam befolyásolni, miközben a Kapaszkodósávban nem marad más, mint kikönyörögni a főnöktől egy nyamvadt 3%-os fizetésemelést.

Másodszor, figyeld meg, hogy a vagyonképletem változói gyakorlatilag korlátlanok. A piacomnak akkor még csak egy kis szeletét uraltam. A forgalom elméleti felső határa nem 12 000, hanem legalább 50 000–100 000 felhasználó volt NAPONTA. Az egységenkénti nyereség ugyancsak rugalmas volt: áremeléssel vagy új szolgáltatásokkal egyaránt kísérletezhettem.

Emlékszem, amikor bevezettem egy új szolgáltatást, ami nekem semmibe sem került, körbeküldtem egy e-mailt a hirdetőimnek, amelyben felvázoltam a programot. Ez perceken belül több ezer dollárral dobta meg az éves jövedelmemet. A befektetett idő elhanyagolható volt, miközben halmozódó nyereséget eredményezett.

Magas sebességhatár = magas potenciális jövedelem. A fenti példa jól szemlélteti, miért gazdagodtam meg én, és miért képtelen rá a többség. Az én vagyonuniverzumom megváltozott, mert a *vagyonképletem változói korlátlanok és befolyásolhatók*. Apró, fokozatos változtatásokkal is robbanásszerűen tudom növelni a jövedelmemet. A változók mindössze 1%-os növelése ezreket és egy új Lamborghinit jelenthet. Ha a vagyonváltozóid sokszorozhatósága (tőkeáttételi képessége) ilyen magas, az elméletileg lehetséges jövedelmed is az lesz. Vagy inkább maradnál a saját értéked veleszületett 24 órás felső határánál?

Sajnos, sok lelkes vállalkozó lehetőségeit visszafogja az alacsony sebesség, amellyel haladnak. Például, ha egy vaskereskedés előtt üldögélve árulod a kocsidból a hot dogot, a sebességedre pórázt teszel, és nincs lehetőséged gyorsítani. A változók

korlátozottak maradnak, mert az elérhető célközönséged kis területre korlátozódik. Elméletileg hány hot dogot tudsz így eladni egy nap? Negyvenet? Százat? Megtörténhet, hogy egy nap sugárzó arccal mész haza, hogy elújságold a feleségednek: „Drágám! Ma 20 000 hot dogot adtam el!"? Nem, erre esélyed sincs. A korlát nem sokban különbözik a saját érték 24 órás börtönétől. *A kis számok erősen a középszerűség felé terelnek.*

Vegyük ezzel szemben akár ezt a könyvet. Hányan érdeklődnek az anyagi függetlenség vagy a korai visszavonulás iránt? A piacom, vagyis *a felső sebességhatárom* elméletileg több száz millió ember a világon. Ha a Gyorsítósáv vagyonképletét fegyverként szeretnéd forgatni, feltétlenül valamilyen vállalkozásba kell fognod, méghozzá olyanba, amelyik lehetővé teszi a tőkeáttételt, vagy magas a felső sebességhatára. A visszafogott számok visszafogják a meggazdagodás lehetőségét!

A MILLIOMOSOK ESZKÖZÖKET HOZNAK LÉTRE ÉS AZOKAT IRÁNYÍTJÁK (AZ ESZKÖZÉRTÉK)

A Harrison Group (HarrisonGroupInc.com) egyik felmérése, amelyet 3000 ötszörös milliomos (5 millió dollár nettó vagyonnal rendelkező) személy körében végeztek, arra mutatott rá, hogy szinte minden ötszörös milliomos pár év alatt, egyetlen nagy összegben jutott hozzá a vagyonához. Ezt érdemes megismételni: egyetlen nagy összegben, nem „negyven éven át félretéve a fizetése 10%-át". Az „egyetlen nagy összeg" valójában ugyanazt jelenti, mint az „eszközérték". Továbbá, 80%-uk vagy saját üzleti vállalkozást indított, vagy olyan kis cégnél dolgozott, amelyik robbanásszerű növekedést ért el. A robbanásszerű növekedés is az eszközérték szinonimája. Ugyanakkor ezen multimilliomosok egyikének sem volt kényelmes, szakszervezetileg garantált munkahelye valamilyen állami intézménynél. Meglepődtél? Nem kellene.

A gazdagok elsődleges vagyonfokozóját röviden így lehet összefoglalni: *felértékelhető/felértékelődő és befolyásolható eszközök.* A Gyorsítósáv vagyonképletében ezt a második tényező, az úgynevezett „Eszközérték" jelképezi. Az eszközérték egyszerűen minden olyan tulajdonod értéke, amely piaci értékkel bír.

A Kapaszkodók és a Gyorsítók ellentétes módon szemlélik az „eszközöket". A Kapaszkodók és a Gyalogosok amortizálódó eszközöket vásárolnak és adnak el, amelyeknek az értéke az idő múlásával csökken. Autók, hajók, szórakoztatóelektronikai cikkek, márkás ruhák, kütyük és csilivili, hogy lenyűgözd a nemrég elvált csajt a szomszéd íróasztalnál – ezek mind olyan eszközök, amelyek abban a pillanatban veszítenek az értékükből, amint az árukkal megterhelik a hitelkártyádat.

Ezzel szemben a Gyorsítók felértékelhető eszközöket vásárolnak és értékesítenek: cégeket, márkákat, pénzeszközöket, értékpapírokat, szellemi tulajdont, használati jogot, találmányokat, szabadalmakat és ingatlant. A Gyorsítósáv vagyonképletében az „Eszközérték" hatalma abból ered, hogy ezt a változót gyakorlatilag korlátlanul befolyásolhatod.

VAGYONGYARAPÍTÁS AZ ESZKÖZÉRTÉKEN KERESZTÜL

A gazdagok az eszközérték növelésén és a megnövelt értékű eszközök piaci értékesítésén keresztül gyarapítják a vagyonukat.

A huszonnégy éves Sheila Hinton felmond a munkahelyén, és szabadúszóként saját számítógépszervizt nyit: vírusokat irt és rendszereket pucol ki. Tevékenysége kezdetben lakhelyére és környékére korlátozódik, de beindul az üzlet, és Sheila további technikusokat vesz fel. Terjeszkedése robbanásszerű, és a kereslet vezérli. Néhány éven belül egy olyan cég tulajdonosának mondhatja magát, amelyik 27 államban van jelen. Sheila technikusból a rendszer irányítójává lép elő, és a cége figyelemre méltó, 2 900 000 dolláros nyereséget könyvelhet el. Miután kiélvezte munkája gyümölcsét (és félretette a nyereség jelentős részét), Sheila 24 millió dollárért eladja a cégét egy nagy számítógépgyártónak. Felépített egy eszközt a semmiből és értékessé tette. Ez az eszköz a rendszere volt, és a belőle nyert 30 millió dolláros vagyon lehetővé teszi, hogy Sheilának soha többé ne kelljen dolgoznia.

A fenti történet jól szemlélteti az „eszközérték”-et alkotó két változót:

Eszközérték = (Nettó nyereség) × (Iparági szorzó)

Ha van egy fenntartható nyereséget termelő eszközöd, az eszköz értékét mindig az uralkodó piaci feltételek által megszabott iparági szorzó határozza meg. Más emberek vagy cégek annyiért lesznek hajlandóak megvásárolni az eszközt, amennyi az eszköz által termelt nettó nyereség és a becsült szorzó szorzata.

Például, ha van egy gyártó céged, amelynek a nettó nyeresége 100 000 dollár, és az iparág átlagos szorzója 6, akkor az eszközértéked 600 000 dollár. Az iparági szorzó jelentősen ingadozhat, mivel követi mind a gazdaság egészén, mind az adott területen belüli mozgásokat.

A szorzó vagy „multiplikátor" fogalma már ismerős lehet a számodra. A tőzsdei kereskedésben minden nyilvánosan bejegyzett céghez hozzárendelnek egy szorzót, amely az árfolyam-nyereség arányon (PE, price-to-earnings) alapul. Ha egy vállalat részvényeivel a PE tízszeresén kereskednek, az azt jelenti, hogy a befektetők tízszeres szorzóval vásárolják meg a társaság részvényeit. Az árfolyam-nyereség arány igen lényeges, függetlenül attól, hogy a céged egy kis magáncég vagy egy nagy, nyilvános forgalomban levő társaság: *egy cég értékét mindig az adott iparág szubjektív árfolyam-nyereség aránya határozza meg.*

Azon a webes területen például, ahol én tevékenykedtem, az iparági szorzók 2 és 6 között mozogtak. Elemzésünkhöz vegyük alapul a középértéket, a 4-et. Ez azt jelenti, hogy minden alkalommal, amikor növeltem a nettó nyereségemet, *az üzleti vagy*

cégértékem legalább 4-szeres szorzóval, vagyis 400%-kal nőtt. 400%-kal! Hol kapsz 400%-os hozamot a mai pénzpiacokon? Fizet bármelyik befektetési alap 400%-ot? De felejtsd is el a jelent! Fizetett-e valaha?

Ez lényegében egy elképesztően hatékony vagyongyarapító eszközt bocsát a rendelkezésedre. Mivel a nettó árbevétel, a nyereség vagy a hozam meghatározhatja az eszközértéket, minden alkalommal 400%-os eszközérték-növekedést tapasztaltam, amikor a nettó nyereségem nőtt. Minden egyes dollár, amit megkerestem, a négyszeresével, vagyis 4 dollárral növelte a cégértéket. Ha a nettó nyereségem egy adott évben 500 000 dollárral nőtt, akkor a cégérték 2 millióval.

Íme, egy lista az egyes iparágak átlagos szorzójáról:

Reklámipar	2,85
Szépségszalonok	4,10
Bárok/kocsmák	2,70
Szőnyegtisztítás	5,22
Számítógépes szolgáltatások	8,19
Munkaerő-közvetítő ügynökségek	5,40
Mérnöki szolgáltatások	6,32
Benzinkutak	3,70
Élelmiszerboltok	11,34
Gyógyszergyárak	2,62
Különféle kiskereskedelmi üzletek	3,62
Szabadalomtulajdonosok és -bérbeadók	14,56
Edzőtermek	3,56
Vízvezeték-szerelés és épületgépészet	4,52
Sebészeti és orvosi berendezések	17,32
Használtcikk-üzletek	4,92

Forrás: *Inc.* Magazine, 2009. június

A VAGYONFOKOZÓ TÉNYEZŐ

Tegyük fel, hogy a munkájától megcsömörlött mérnök vagy, akit egy multinacionális vállalat alkalmaz. Három éve dolgozol náluk, és szorgalmasan félreteszed a fizetésed 10%-át, illetve befekteted egy átlagosan évi 8%-os hozamú befektetési alapba. A vagyonfokozó tényeződ tehát 8%.

Most tegyük fel, hogy kilépsz a munkahelyedről, és a hároméves tapasztalattal a hátad mögött saját céget alapítasz orvosi berendezések gyártására. Úgy becsülöd, hogy a termékeid teljes piaca (vagyis a potenciális vevők száma) úgy 16 millió lehet. A fenti táblázat szerint az „orvosi berendezések” átlagos iparági szorzója több mint 17. Ez azt jelenti, hogy a vagyongyarapodási hatókörödön belül a vagyo-

nodat 17-szeres ÜTEMBEN, vagyis 1700%-kal gyarapíthatod. A te vagyonfokozó tényeződ tehát 1700%.

Gombolyítsuk tovább ezt a példát! A következő hat év során a vállalatot eljuttatod oda, hogy a nettó árbevétele évente 1,2 millió dollár lesz. Ez azt jelenti, hogy a hasznod immár 100 000 dollár havonta (ez a te nettó nyereséged), a vállalatod pedig (az „eszköz") – az átlagos szorzó alapján – nagyjából 18,4 milliót ér (1,2 millió dollár × 17,32). Ekkor dönthetsz úgy, hogy tovább növeled az üzletet (tehát az eszközértéken keresztül a vagyont) és a pénzforgalmat (az árbevételt), de úgy is, hogy megpróbálod pénzzé tenni a céget (vagyis eladod az eszközértéket), hogy realizáld a vagyongyarapodást.

Hasonlítsd össze a Kapaszkodósáv és a Gyorsítósáv vagyongyarapítási lehetőségeit! Ha alkalmazásban álló mérnök maradsz, a vagyonod gyarapítására ezek a lehetőségeid:

1) Növeled a saját értékedet, és REMÉNYKEDSZ, hogy a főnököd megemeli a fizetésed.
2) Reménykedsz, hogy a cég nem épít le, és továbbra is számíthatsz a jövedelmedre.
3) A fizetésed 10%-át befizeted egy befektetési alapba, és REMÉNYKEDSZ, hogy a következő 40 évben a hozam mindig 8% marad.

Ha saját orvosi berendezéseket gyártó céget alapítasz, a vagyongyarapítási lehetőségeid a következők:

1) Növeled a nettó árbevételedet, aminek csak az szab határt, hogy legfeljebb hány berendezést tudsz értékesíteni. Ebben az esetben ez 16 millió.
2) A nettó nyereségre vetített 1700%-os hozammal növeled az eszközértéket.
3) Pénzzé teszed az eszközértéket, és a papíron létező vagyont valódi pénzre váltod.

Látod, miért van egyes harmincasoknak 50 milliós, másoknak meg csak 13 ezres vagyona? A Gyorsítósáv univerzuma 1700%-os haszonnal és milliókkal működik, míg a Kapaszkodósávé 8%-kal és 40-nel. Az egyik terv a REMÉNYRŐL szól, míg a másik az IRÁNYÍTÁSRÓL. A 8% és a 40 milliomossá tesz 40 év alatt. Az 1700% és a 16 millió *milliárdossá* – négy éven belül.

BEKERÍTŐ HADMŰVELET A VAGYONSZERZÉS ÉRDEKÉBEN

A nettó nyereségre való buzgó törekvés két szárnyon támadó, bekerítő hadművelet a vagyonszerzés érdekében. Mivel az eszközérték a nettó nyereség függvénye, a nettó nyereség növelése egyszersmind az eszközértéket is emeli, az átlagos iparági szorzóval. Természetesen a dolog ellentétes irányban is működik: ha a céged stagnál, és a nettó árbevétele csökken, az eszközérték is csökkenni kezd. Amikor visszavásá-

roltam a cégem, 250 000 dollárt fizettem érte. A rákövetkező néhány évben aztán továbbfejlesztettem az eszközt, és növeltem az értékét.

1) Az ügyfélkörömet 30%-kal bővítettem.
2) Csökkentettem a költségeket, és ezzel javítottam a jövedelmezőséget.
3) Ésszerűsítettem a működést, ami passzív jövedelmet eredményezett.
4) Növeltem a „nettó árbevételt".

A folyamat során a nettó árbevételem robbanásszerű növekedésnek indult, akárcsak vele együtt az eszközérték. Ezt követően, miután passzív módon több milliós nyereséghez jutottam, ismét eladásra kínáltam a céget, és több milliós ajánlatokat kaptam rá. Tehát vettem egy eszközt 250 000 dollárért, felértékeltem és módosítottam a változókat, majd eladtam az eszközt – milliókért. Én uraltam a pénzügyi tervemet, és nem a terv irányított engem.

A Gyorsításávban a vagyonfokozód felértékelhető eszközök létrehozásán vagy vásárlásán, ezen eszközök értékének növelésén és a változók szabályozásán, majd az eszközök értékesítésén alapul. Persze, választhatod a Kapaszkodósáv kínálta lehetőséget is: beleönthetsz havonta 200 dollárt egy befektetési alapba, és imádkozhatsz az évi 8%-os hozamért és a 40 év munkaviszonyért. Ne haragudj, de nevetnem kell.

SZUPERGYORS VAGYONGYARAPODÁS: PÉNZZÉ TÉTELI ESEMÉNYEK

A pénzzé tételi (likvidálási) események egyik napról a másikra milliomossá tehetik az embert – de csak akkor, ha bekövetkeznek. Pénzzé tételi esemény alatt azt a folyamatot értjük, amikor a felértékelődő eszközödet értékesíted a piacon. Ez a Gyorsítósáv egyik kilépési stratégiája.

John Twitnuts létrehoz egy közösségi webhelyet, amely vírusszerű növekedést ér el. Nemsokára emberek milliói használják a szolgáltatást, és John kivásárlási és kockázatitőke-befektetési ajánlatokat ízlelget. Annak ellenére, hogy nincs árbevétele, és a webhely profitot sem termel, John szemmel láthatóan olyan eszközt épített fel, amelynek piaci értéke van. A szolgáltatásáért 640 millió dolláros vételi ajánlatot kap a Web piacvezető keresőjét készítő cégtől. John visszautasítja az ajánlatot, azzal érvelve, hogy vállalkozása többet fog érni, amint a webhely bevételt kezd termelni. Ez igaz ugyan, de John hazárdjátékot játszik. 18 hónappal később John közösségi webhelye kimegy a divatból, ami azt bizonyítja, hogy a szolgáltatása nem volt több múló divathóbortnál. A cég gúnyolódás tárgyává válik. John megpróbálja jó áron értékesíteni csökkenő értékű tulajdonát, de már sem befektetők, sem vevők nem érdeklődnek iránta. Túl későn ébred rá, hogy el kellett volna fogadnia a 640 milliós ajánlatot, és pénzzé tenni a vagyontárgyát. Végül 2,5 millió dolláros „kiárusítási

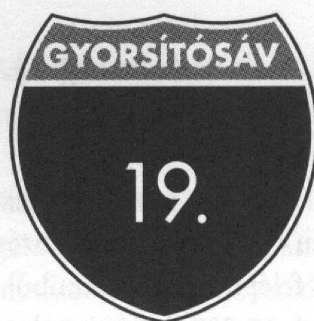
áron" adja el a céget egy befektetési társaságnak. A rossz időzítésen több mint 600 millió dollárt veszít.

Az üzleti vállalkozások, ingatlanok és egyéb felértékelhető eszközök becsült értéke semmit nem jelent – csupán egy szubjektív elemzésen és piaci adatokon alapuló értéket. Ha a vállalat, amelyet felépítettél a semmiből, papíron 60 millió dollárt ér, a bankszámládon azonban csak 10 000 dollár lapul, tényleg milliomos vagy? Nem igazán. A pénzzé nem tehető, csak papíron létező vagyonnal rendelkező milliomosok nem vehetnek Ferrarit és fejedelmi birtokokat. Ilyeneket csak pénzért adnak. Ahhoz viszont, hogy megszerezd azt a pénzt, növelned kell a nyereséget, és meg kell őrizned azt – vagy az elegáns lelépésre kell törekedned: a pénzzé tételre.

A Gyorsítósávban a vagyon gyarapítása olyan pénztermelő eszközök felépítésével történik, amelyek aztán a nyereség besöprése érdekében értékesíthetők a piacon. A Gyorsítósáv vagyonképlete befolyásolható és korlátlan sokszorozhatóságot/tőkeáttételt nyújtó változókra épül.

ÖSSZEGZÉS: A GYORSÍTÓSÁV FELISMERÉSEI

- A Gyorsítósáv vagyonképletének kulcsa a magas sebességhatár, vagyis az, hogy az értékesített egységek értéktartománya korlátlan legyen. Ez tőkeáttételt eredményez. A felső határt a terméked vagy szolgáltatásod piaca határozza meg.
- Minél magasabb a sebességhatár, annál nagyobb az elérhető árbevétel.
- A gazdagok elsődleges vagyonfokozója az eszközérték, amely a létrehozott, alapított, illetve vásárolt felértékelhető eszközökből ered.
- Az eszközértéken alapuló vagyongyarapodást az egyes iparágak átlagos szorzója fokozza. A nettó árbevétel minden egyes dollárja a szorzó valamilyen többszörösével növeli az eszközértéket.
- A vagyonfokozó tényezőt a tevékenységi területed átlagos szorzója határozza meg. Ha a szorzó 3, a vagyonfokozó tényeződ 300% lesz.
- A pénzzé tételi események a felértékelt eszközöket (a „papíron létező" nettó vagyont) valódi pénzzé („valós" nettó vagyonná) alakítják, ami aztán maga is egy újabb passzív jövedelemforrássá – pénztermelő rendszerré – alakítható.



Válaszd el a vagyont az időtől!

„Az idő életed érméje. Csak ez az egy érméd van,
és te döntöd el, mire költöd.
Vigyázz rá, nehogy mások költsék el helyetted."

~ Carl Sandburg

A VAGYON IPAROSÍTÁSA: ELVÁLNI AZ IDŐTŐL

A húszas éveim végén ízleltem meg először a Gyorsítósávot. Az volt életem egyik legrosszabb hónapja: egy csúnyán végződő kapcsolat és bizonyos aggasztó hírek az egészségemmel kapcsolatban halálos koktélként hatottak üzleti tevékenységem hatékonyságára. A hónap nagy részét ágyban, lehúzott redőnyök mögött töltöttem, Judy bírónőt bámulva, ahogy a józan ész villámait szórva fenéken billent néhány embert. Ezekben a vészterhes időkben be kellett váltanom a Gyorsítósávban vett sorsjegyemet – és meg kell mondjam, nagyon jól fizetett.

Annak ellenére, hogy „kijelentkeztem" az életből, a jövedelmem még nőtt is. Igen, nőtt. A jövedelmem nem apadt el attól, hogy én leálltam. Hogy minek köszönhettem ezt a szerencsét? Annak, hogy *elváltam az időtől.* Már évekkel korábban leráztam magamról „az időmet a pénzért" láncát, és ez lehetővé tette, hogy kiszabaduljak a Kapaszkodósáv vagyonképletének szorításából, és a Gyorsítósáv pályáján játsszam.

Ha a vagyonod olyan tényezőktől függ, amelyeket nem tudsz befolyásolni, és amelyek eredendően korlátozottak, akkor nem leszel képes gyorsan haladni. Nem te irányítasz, hanem az idő. Nem a tiéd a döntés, hanem a főnöködé. Nem a saját kezedben van a sorsod, hanem a tőzsdéében. Hogy miként kerültem ki ezeket a szabályozókat, amelyeket a társadalom tökéletesen elfogadhatónak tart? Úgy, hogy az időmet nem cseréltem el pénzre (kétkezi munkára), hanem beforgattam egy üzleti rendszerbe – vagyis iparosítottam a vagyontermelést.

Az idő nekem, és nem ellenem dolgozott. Üzleti rendszerem az idő múlásával pénzt termelt, ugyanakkor *független volt az időmtől.* Egy virtuális pénzfa dolgo-

zott helyettem, és nem érdekelte, hogy én közben mit csinálok. Nézhettem a *Jerry Springer Show*-t, vagy vízisízhettem Jamaikán – a rendszer önmagát működtette, úgy, ahogy elterveztem. Élő, lélegző lény volt, „aki" elvégezte helyettem a piszkos munkát. A rendszer helyettesített, és a saját idejével gazdálkodott. Én rendelkeztem az időm felett, nem az idő rendelkezett felettem.

PASSZÍV JÖVEDELEM: A VISSZAVONULÁS SZENT GRÁLJA

Pénzcsináló körökben divatos kifejezés a „passzív jövedelem", ami azt jelenti, hogy akkor is jövedelemhez jutsz, amikor nem dolgozol. Én már visszavonultam, mégis óramű pontossággal kapom minden hónapban a csekkeket, úgy, hogy a kisujjamat sem kell mozdítanom érte. A passzív jövedelem sikeres válás a „pénzért munka" egyenletétől, ami a Kapaszkodósáv sajátja. A passzív jövedelem szépsége abban rejlik, hogy nem számít neki, hogy húsz- vagy nyolcvanéves vagy: ha a havi jövedelmed meghaladja az életszínvonalad fenntartásához szükséges költségeket, az adókat is beleértve, akkor lényegében nyugdíjba vonultál.

A Gyorsítósáv térképe két célt szolgál. Az egyik az, hogy olyan passzív jövedelemforrást hozzon létre, amelyik bőven fedezi a költségeidet és a vágyott életszínvonaladat; a másik pedig az, hogy az életkorodtól függetlenül anyagi függetlenséget biztosítson a számodra.

Az idő betöréséhez pénzfát kell ültetned

Anyám meggyőzően érvelt: „Ezt nem engedhetjük meg magunknak. Azt hiszed, a pénz fán terem?" De anyám tévedett. A pénz igenis fán terem, ha van egy pénzfád – és lehet saját pénzfád, ha tudod, hogyan és hol tehetsz szert magokra. A pénzfák olyan üzleti rendszerek, amelyek képesek önállóan életben maradni. Időnként némi gondozást igényelnek, de egyébként önfenntartók, és nagyszerűen helyettesítenek téged, így nem kell a saját idődet pénzre cserélned.

Néhány évvel ezelőtt Vegasban jártam, és szerencsejátékokon közel 2000 dollárt veszítettem. Miután behúzott farokkal visszavonultam a szállodai szobámba, rájöttem, hogy felesleges bosszankodnom. 2000 dollárt vesztettem, de ugyanazon a napon a pénzfám – az internetes cég, amelyet felépítettem – 6000 dollárt termelt. Miközben én játszottam (aludtam, úsztam vagy ebédeltem), virágzó pénzfám gyümölcsöt hozott.

A pénzfa egy üzleti rendszer, és ez a Gyorsítósáv térképének Főutcája. A pénzfák passzív jövedelemforrást hoznak létre, MIELŐTT „hivatalosan" nyugdíjba mennél. Igen, megtapasztalhatod a visszavonulás és az anyagi függetlenség előnyeit, anélkül hogy ténylegesen nyugdíjba mennél. Ez olyan, mintha elugranál Rióba vakációzni, de varázslatosan kikerülnéd a kilencórás repülőutat.

PÉNZFA PALÁNTÁK: ÜZLET A GYORSÍTÓSÁVBAN

Nem minden üzleti vállalkozás tartozik a Gyorsítósávba, és sok közülük nem is alakítható át pénzfává. A reménybeli vállalkozókat megtévesztik a guruk és az életmód-tanácsadók, és az olyan vonzó tanácsok hatására, mint a „légy a saját főnö-

köd!" vagy a „csináld azt, amit szeretsz!", eltévednek, és a vállalkozói rabszolgaság ösvényére lépnek, ami ugyanaz, mintha egy munkahelyhez lennének láncolva.

Jillian álma, hogy a saját főnöke legyen. Miután tizenhárom évig dolgozott a Wall Streeten, Jillian otthagyja pénzügyi tanácsadói munkáját, márkanév-használati jogot vásárol, és csemegeüzletet nyit. A nyugdíj-előtakarékossági számláján összegyűlt összeg felét pénzzé teszi, hogy ki tudja fizetni a névhasználati díjat, és fedezni tudja az induló költségeket. Három hónappal később beindítja az üzletet, és arra számít, hogy az álma végre megvalósul. Jillian azonban ráébred, hogy az álma valójában rémálom. Heti hét napon át gürizik kora reggeltől késő estig, és folytonosan vitatkozik a márkatulajdonossal. Jillian két év alatt teljesen kiég. A franchise-jogdíjak tovább csökkentik amúgy is alacsony haszonkulcsát, így nem engedheti meg magának, hogy felvegyen valakit, aki vezetné helyette a boltot. Miközben a pénzért áruba bocsátja az idejét, úgy érzi, csapdába esett. Bár vállalkozása évi 90 000 dollár hasznot hajt, Jilliannak semmi ideje nem marad, hogy élvezze munkája gyümölcsét. Ha 60 000 dollárért felvenne egy üzletvezetőt, felszabadíthatná az idejét, de tudja, hogy évi 30 000 dollárból nem tudna megélni. Úgy érzi, saját vállalkozása csapdájába esett, miközben a nyeresége egyre csökken. Négy évvel később eladja az üzletet, és biztonságot és kényelmet keresve munkát vállal, ahol újra 9-től 5-ig dolgozhat.

Sokan sivár, terméketlen talajon ültetik el üzleti vállalkozásuk magját, amelyből nem nő pénzfa, legfeljebb egy csoffadt Kapaszkodósáv-gallyacska, ami csak elszívja az időt és a pénzt.

A GYORSÍTÓSÁV ÖT ÜZLETPALÁNTÁJA

Ötféle üzletpalánta van, amelyből pénzfa nevelhető. Megjegyzendő, hogy egyik sem mindenható, és keresztezhetők is egymással. Mindegyik pénztermő rendszer másmás szintű passzív jövedelemtermelésre képes. A magasabb szint nagyobb passzivitási potenciált jelent, de nem szükségszerűen nagyobb jövedelmet.

1) Bérleti rendszerek
2) Számítógép- és szoftverrendszerek
3) Tartalomszolgáltató rendszerek
4) Forgalmazó rendszerek
5) Humánerőforrás-rendszerek

1. palánta: Bérleti rendszerek (Passzivitási szint: A)

Az ingatlankiadás a „bérleti rendszerek" közé tartozik. Az ingatlanbefektetésből sarjadó pénzfákat én „Gyorsítósáv 1.0" vagy „Vagyon 1.0" rendszereknek tekintem,

mert régi módszerek, amelyek még ma is alkalmasak a vagyonszerzésre. Például, ha van egy kiadó családi házam, és találok rá egy megbízható bérlőt, akkor gondtalanul élhetek, mert minden hónapban kapok egy csekket. A jövedelmem elválik az időmtől. Az ingatlanbefektetés tökéletes példája a „Vagyon 1.0"-nak, mert az ingatlan teljesen önálló, 95%-ban passzív rendszert alkot: a bérlők fizetnek a tulajdonosnak az ingatlan használatáért. A családi házaktól a bérházakon keresztül a hatalmas irodaházakig, az ingatlan mindig is a befektetők első számú választása volt a pénzfaültetéshez. Ezenfelül az ingatlan olyan eszköz, amely változtatható és növelhető értékű. A felértékelődő eszközök (az eszközérték) a Gyorsítósáv vagyonképletének sarokkövét jelentik.

Nem akarsz ingatlanba fektetni? Nem gond. Nemcsak ingatlanból lehet bérleti rendszert létrehozni, hanem számos más forrásból is. A lízingelés, a szerzői jogdíjak és a felhasználási engedélyek ugyancsak „bérleti rendszerek", amelyek folyamatos havi jövedelmet képesek biztosítani. Például ha te rendelkezel egy zeneműgyűjtemény jogaival, a különféle cégeknek jogdíjat kell fizetniük neked, ha fel akarják használni az említett műveket. A zeneműveket akár évtizedekkel korábban is rögzíthették, mégis jogdíjbevételt termelnek a számodra.

Ugyanígy, ha feltalálsz és szabadalmaztatsz egy gyártási eljárást, majd a felhasználási jogát értékesíted más cégeknek, megint csak jogdíjakból teszel szert jövedelemre. A szabadalmat már régen nyilvántartásba vették, de továbbra is jövedelmet termel, az idődtől teljesen függetlenül. A fotográfusok többek között azzal keresnek pénzt, hogy jogdíj fejében engedélyezik másoknak a fényképeik felhasználását. Az illusztrátorok az alkotásaikat könyvek szerzőinek és lapkiadóknak bocsátják a rendelkezésére. Egy képregény születhetett évekkel ezelőtt, mégis időtálló, és „bérleti" bevételt termel az alkotójának. A bérleti rendszerek hatékony és bőven termő pénzfák, mert a passzivitási szintjük magas, és sokáig élnek.

2. palánta: Számítógép- és szoftverrendszerek (Passzivitási szint: A-)

Én a számítógép- és szoftverrendszereket részesítem előnyben, beleértve az internetet is. Nincs benne semmi meglepő, hogy az internet minden más megoldásnál több embernek – millióknak – kövezte ki az utat a vagyon felé. Találkoztam már olyan statisztikával, amelynek a tanúsága szerint az internet több milliomost szült az elmúlt öt évben, mint amennyit az előző öt évtized együttvéve. Mi teszi az internetet és a számítógépes rendszereket ilyen hatékonnyá?

A számítógépek csodálatos találmányok, és termékeny pénzfa palánták. Heti hét napon át, a nap huszonnégy órájában dolgoznak, és nem rinyálnak a munkakörülmények miatt. Nem sírnak, hogy nem fizetsz nekik eleget. Nem morognak és panaszkodnak a munkatársaikra, hogy Joan lusta, Bob meg folyton ugyanazt az inget hordja. A számítógépek nem késnek el a munkából, nem kérnek fizetésemelést, és nem érdekli őket, hogy vettél egy új, S-osztályú Mercedest. Nem, csak csinálják, amire beprogramozták őket, és kész.

Az internetet az különbözteti meg az ingatlantól, hogy eredendően képes megsokszorozni az erőfeszítéseidet. Ha van egy webhelyed, milliókat érhetsz el, míg egy három hálószobás ház az Elm Streeten csak kevesek számára elérhető. Ez a kettősség teszi az internetes rendszereket a létező legjobb üzletpalántákká.

Ráadásul a számítógépes rendszerek nem korlátozódnak az internetre. Önálló számítógépprogramok és szoftverrendszerek is lehetnek. A világ leggazdagabb emberei között vannak, akiket a szoftver tett milliárdossá: például Bill Gatest (Microsoft) vagy Larry Ellisont (Oracle). A szoftver hatalmas árrést biztosít, mert a sokszorosítása egyszerű. A kódot csak egyszer kell megírni, utána tetszőleges példányban lemásolható. Egyet vagy tízezret ugyanolyan könnyű eladni belőle. Le tudsz másolni ugyanilyen könnyen egy irodaházat? Világos, hogy nem.

Szoftverfejlesztésből bárki szert tehet milliókra. A Facebook- és iPhone-alkalmazások fejlesztői gyorsan keresnek sok pénzt. Az egyik iPhone-fejlesztő, Nicholas egyetlen hónap alatt 600 000 dollárt kaszált egy iPhone-játékkal. Egy telefonos interjúban Nicholas azt mondta, nem lepődne meg, ha az év végére milliomos lenne. Nem semmi! Az egyik nap Nicholas még a Kapaszkodósávban baktat, szorgosan teszi a dolgát kényelmes munkahelyén, és rendszeresen átutal néhány zöldhasút a nyugdíj-előtakarékossági számlájára, amikor egyszer csak váratlanul a Gyorsítósáv közepén találja magát. Nicholasnak persze nem volt könnyű eljutnia a Gyorsítósávhoz. A Sun Micro Systems szoftvermérnökeként előbb le kellett dolgoznia a napi nyolc órát, és csak utána folytathatta a munkát a saját alkalmazásán. Az egyik karjában az egyéves fiát ringatta, miközben a másik kezével kódot írt. De hol tanulta meg, hogyan kell iPhone-alkalmazást írni? Nicholas nem engedhette meg magának, hogy könyveket vegyen, ezért weboldalakat olvasgatva, önerőből sajátította el a szükséges tudást. Hm… érzékeled az esemény mögött rejlő folyamatot?

A szoftver, ha hatékonyan terjesztik, milliókhoz juthat el, tehát mint üzlet, könnyedén bővíthető, anélkül, hogy ez a jövedelemszerzés passzivitását jelentős mértékben rontaná.

3. palánta: Tartalomszolgáltató rendszerek (Passzivitási szint: B +)

A tartalomszolgáltató rendszerek információs rendszerek. Az információ aztán különféle egyéb rendszerekhez kapcsolható, például az internethez vagy valamilyen fizikai forgalmazó rendszerhez. Ez a könyv is egy tartalomszolgáltató rendszer, amelyet hatékonyan tudok más csatornákon, így az interneten vagy egy könyvterjesztőn keresztül terjeszteni.

A régi időkben ahhoz, hogy az ember tartalomszolgáltatásból gazdagodjon meg, lapkiadó mogulnak vagy sikeres szerzőnek kellett lennie – irányítania kellett a sajtót, és forgalmaznia a tartalmat. Az információ a szoftverhez hasonlóan gyakran egyszerűen sokszorozható. Ebből a könyvből például nyomtattathatok akár tízmillió példányt. Tízmillió ingatlanom viszont soha nem lesz, és nem is vá-

gyom rá. A világ leggazdagabbjai között ugyanúgy találni sikeres szerzőket, mint szoftvermilliárdosokat.

A *Harry Potter*-sorozat szerzője és a márka tulajdonosa, J. K. Rowling néhány röpke év alatt nagy utat járt be: 32 éves, elvált angoltanárnőből több mint 400 millió dolláros vagyonnal rendelkező médiamogul lett. Az egyedülálló anyuka könyvei több mint 30 millió példányban keltek el, 35 különböző nyelven. Nyilván nem ismerte a kifogást: „Egyedülálló anya vagyok. Ilyesmire nekem nincs időm." Ms. Rowling visszaemlékezéseiből kiderül, hogy életében nem akkor volt a legboldogabb, amikor ölébe hullottak a milliók, hanem akkor, amikor végre megtehette, hogy csak az írással foglalkozzon.

Dan Brown ugyanígy eladott több mint 80 millió példányt 51 nyelvre lefordított regényéből, *A Da Vinci-kód*ból. Hadd fogalmazzak teljesen világosan: ha el tudsz adni 80 milliót BÁRMIBŐL, akkor nagyon gazdag ember leszel.

A tartalomszolgáltatást újabban szívesen összekapcsolják a számítógépes rendszerekkel. A blogok, a közösségi hálózatok, az e-könyvek és az online folyóiratok mind-mind a számítógépes és tartalomszolgáltató rendszerek eme keresztezésének termékei. Ez az új kombináció valójában olyan hatékony, hogy miatta sorra múlnak ki a régi, hagyományos modellek. A papírra nyomtatott újságokat és folyóiratokat immár hivatalosan is az a veszély fenyegeti, hogy nem élik túl a következő évtizedet. *A változás milliomosokat szül.* Azokból lesznek az új milliomosok és milliárdosok, akik odafigyelnek a változásokra, és kihasználják azokat.

A tartalom ezenkívül időtálló. Ezt a könyvet évekig tartott megírnom, de évekig fenn is fog maradni. Ha valaki öt év múlva megveszi ezt a könyvet, én az évekkel korábbi időbefektetésem után öt évvel később is elkönyvelhetek némi nyereséget. A tartalom olyan eszköz, amely újra és újra eladható, és a tényleges időköltség minden egyes eladással csökken, miközben a befektetett órákra vetített hozam nő.

4. palánta: Forgalmazórendszerek (Passzivitási szint: B)

Forgalmazási rendszer minden olyan szerkezet vagy szervezet, amelynek az a célja, hogy valamilyen terméket eljuttasson a közönséghez. A forgalmazórendszerek keveredhetnek a többi palántával, például a tartalomszolgáltató, illetve a számítógépes rendszerekkel.

Ha feltalálsz és legyártasz egy új terméket, majd eladod azt egy internetes áruházon keresztül, akkor egy forgalmazórendszer sokszorozó képességét veszed igénybe. Ha a terméket éjjel kettőkor egy teleshop-reklámon keresztül értékesíted, akkor is egy forgalmazórendszert használsz ki. Ha a termékedet négy nagykereskedőnek adod el, akik továbbadják azt olyan kiskereskedelmi láncoknak, mint a Wal-Mart vagy a Target, ugyancsak egy forgalmazórendszerre támaszkodsz.

Bármilyen termékről legyen szó, a megalkotása mindig csak félsiker. A másik fele a forgalmazáson múlik. A világ legnagyszerűbb terméke is haszontalan marad,

ha nem viszed át egy megfelelő – vagy már létező, vagy egy általad létrehozott – forgalmazórendszerbe.

Az általam használt forgalmazórendszerek egyike az Amazon.com. Ezt a könyvet milliók vásárolhatják meg az Amazonon. Ugyanakkor az, hogy egy könyv elérhető az Amazonon, még nem jelenti azt, hogy a benne rejlő lehetőségeket ki is aknáztad – az csak olyan, mintha lenne egy 1000 lóerős autód, ami a garázsban pihen. Még be kell gyújtanod a motort, és fel kell pörgetned a forgalmazórendszert. Az eszköz ott van, és csak arra vár, hogy ügyesen (vagy ügyetlenül) élj az általa kínált lehetőségekkel.

Az iPhone-fejlesztő, akiről fentebb beszéltem, az iPhone alkalmazásboltját, az App Store-t vette igénybe a szoftver terjesztéséhez. Ez volt az ő elosztópontja. A forgalmazórendszer nélkül nem tudta volna eladni a szoftvert.

A forgalmazás a termék piacra juttatásának egyik eszköze. Egyes rendszerek jobban teljesítenek ebben, mint mások, és a forgalmazás tekintetében minden az irányításon múlik. Ha *felépítesz* egy terjesztőhálózatot, hogy eladj egy új vitaminkoktélt, akkor egy erős forgalmazóhálózatot hozol létre, amely milliókat hozhat a konyhára. Ha *csatlakozol* egy terjesztőhálózathoz, akkor csupán egy fogaskerék leszel a forgalmazás gépezetében.

A forgalmazás másik hatékony formája a franchise- (márkanév- és rendszerhasználati jog), illetve üzletlánc-alapítás. Ha egy sikeres üzleti elképzelésből márkát és rendszert építesz fel, akkor az lemásolható és másoknak eladható lesz. A Gyorsítósáv dörzsölt vállalkozói tudják, hogy egy sikeres helyi vállalkozás korlátozott piaca hatalmas mértékben bővíthető a rendszerhasználati jog értékesítésével vagy egy üzletlánc kialakításával. Ismerős ez a megoldás? Hát persze, hiszen ezt tette a Starbucks is, és így vált a világ legnagyobb kávézóláncává.

Vannak éttermek, amelyek saját üzletlánc létrehozása mellett értékesítik a rendszerhasználati jogokat. A Dairy Queen és a McDonald's is ilyen vegyes rendszert alkalmaz. Ha a vállalkozásod korlátozott méretű piacon működik, lánc vagy franchise-hálózat létrehozása révén átlépheted a korlátokat. Ha egyetlen hot dog-árus kocsiból, egyetlen helyen árusítasz, akkor a lehetséges bevételed korlátozott marad. Ha viszont van 500 saját kocsid, és 500 helyen, 500 üzemeltető segítségével árulod a hot-dogot, az elérhető árbevételed hirtelen megsokszorozódik. A Gyorsítósáv vagyonképlete hatványozott növekedést tesz lehetővé.

5. palánta: Humánerőforrás-rendszerek (Passzivitási szint: C)

Az Amazon.com egy forgalmazórendszer, amelyet a háttérben egy számítógépes rendszer támogat, és egy emberi erőforrásrendszer működtet. A humánerőforrásrendszerek a legdrágábbak és a legnehezebben kezelhetők. Az emberi munkaerő ugyanis kiszámíthatatlan, költséges, és nem könnyű irányítani. Kérdezz meg bárkit, akinek a cége alkalmazottakra támaszkodik, hogy milyen kihívást jelent a munkavállalókat boldoggá tenni.

A saját cégemnél én is szembesültem az alkalmazottak kérdésével. Válaszúthoz érkeztem: vagy beletörődöm, hogy a webhelyemen alkalmazott technológia előbb-utóbb elavul, vagy felveszek két embert, és egy szinttel feljebb léptetem a cégem. A vállalkozás 80%-ban passzívan termelt jövedelmet, és tudtam, hogy ezen az alkalmazottak felvétele rontana, mivel az alkalmazottakat irányítani kell. Bizonyos fokig még az igazgatókat is el kell igazítani.

Ezen kívül három lehetőség állt a rendelkezésemre. Az első: továbbra is „robotpilóta" üzemmódban hagyom a céget, és nézem, ahogy az évek múlásával lassan szétrohad (a webes vállalkozásokat folyamatosan újra „ki kell találni"). A második: ismét elmélyülök a témában, és visszatérek „induló" üzemmódba (ami hosszú órákat jelentett volna „Chuma" módban). A harmadik: eladom a cégem. A lehetőségek mérlegelése után az eladás mellett döntöttem. Az én esetemben a kiegészítő emberi erőforrások nem növelték, hanem csökkentették volna a passzivitást. Alkalmazottak felvételével valószínűleg több pénzt kereshettem volna, de ezért nem voltam hajlandó lemondani a szabadidőmről.

Egy évvel az után, hogy eladtam a cégem, megvizsgáltam annak a lehetőségét, hogy parkolót nyissak a repülőtér közelében. A Phoenixből útra kelőknek teljes körű sofőrszolgálatot kínáltam volna: a sofőr az utast a saját kocsijával kivitte volna a repülőtérre, majd beállt volna a parkolóba az autóval. Lényegében véve egyfajta bérleti rendszer lett volna: az ügyfél fizet a parkolásért, én pedig minden parkoló autó után napi díjat kapok. Az elképzelés az internetes vállalkozásokéhoz hasonló előnyökkel kecsegtetett: az üzlet heti hét napon és napi huszonnégy órán át működött volna, és pusztán az idő múlásával termelt volna jövedelmet. Nagyszerű ötletnek tűnt, és magas passzivitási szintet ígért. Találtam is egy tökéletes eladó földterületet a repülőtér közelében. Számolgatni kezdtem. Előrejelzéseket készítettem, és forgatókönyveket vázoltam fel, hogy lássam, hogyan tehetem jövedelmező üzletté az elképzelést.

A számok azonban felfedtek valami lényegeset. Bár az üzleti modell valóban „bérleti rendszer" volt, a tényleges működtetéséhez „humánerőforrás-rendszerre" volt szükség. Ahhoz, hogy az ötletből sikeres üzlet legyen, legalább két tucat fizetett alkalmazottat kellett volna felvennem állandóra. Ez hideg zuhanyként ért, és elvetettem az ötletet. Nem voltam hajlandó kockára tenni a passzivitást egy kiszámíthatatlan és nehezen kezelhető humánerőforrás-rendszer kedvéért.

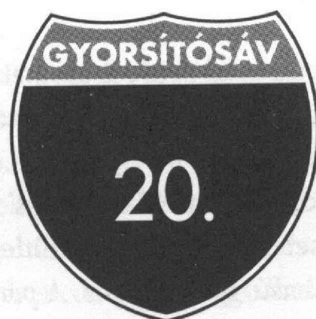
A Fastlane-közösség egyik tagjának raktárépületei vannak. A hölgy üzleti vállalkozása bérleti rendszer: az ügyfelek pénzt fizetnek a raktárhelyiségekért, ahol a lomjaikat tárolhatják, és a hölgy ebből havi jövedelemre tesz szert. Az ember azt feltételezné, hogy a létesítményt egy humánerőforrás-rendszer üzemelteti – menedzserek, raktárosok –, de nem így van. A raktárakat automaták működtetik: egy számítógépes rendszer. Ez a hölgy vállalkozását 85%-ban passzívvá teszi. Ha elvesszük az automatákat, és a helyükre emberi erőforrást állítunk, a passzivitási szint lezuhan.

Vajon ez azt sugallja, hogy a humánerőforrás-rendszerek káros hatással vannak a passzivitásra? Attól függ. Először is, milyen szintű passzivitást mutat jelenleg az üzleti vállalkozásod? Ha egy kávézót üzemeltetsz, és heti 80 órát dolgozol, akkor a passzivitás NULLA. Egy üzletvezető – vagyis egy humánerőforrás-rendszer – mintegy 40%-kal növelné a passzivitást. Én azonban a vállalkozásomban 85%-ban passzív voltam. A passzivitás szintjét tehát minden emberi erőforrás csökkentette volna.

A humánerőforrás-rendszerek egyaránt lehetnek jótékony vagy káros hatással a passzivitásra. A jó alkalmazottak gondozzák a pénzfát, míg a rosszak leszedik a gyümölcsét, és letörik az ágait. Ez azonban ne ijesszen el. Ha dollármilliókat vagy -milliárdokat szeretnél keresni, szükséged lesz emberi erőforrásokra, mert nem csinálhatsz mindent magad.

ÖSSZEGZÉS: A GYORSÍTÓSÁV FELISMERÉSEI

- Annak érdekében, hogy a Kapaszkodósávban kötött „pénzért időt" érdekházasságot felbonthasd, termelővé kell válnod. Konkrétan: saját üzleti vállalkozásba kell fognod.
- Az üzleti rendszerek eltépik a „pénzért időt" kötelékét, mert helyetted dolgoznak, így nem a saját idődet kell áruba bocsátanod.
- Ha a passzív jövedelmed meghaladja az életszínvonalad fenntartásához szükséges költségeket, az adókat is beleértve, akkor lényegében nyugdíjba vonultál.
- Visszavonulni bármilyen életkorban lehet.
- A pénzfa gyümölcse a passzív jövedelem.
- A Gyorsítósáv egyik célja az, hogy egy időtálló üzleti rendszert hozz létre, amely független a te idődtől.
- Ötféle pénzfa palánta létezik: bérleti rendszerek, számítógépes rendszerek, tartalomszolgáltató rendszerek, forgalmazórendszerek és humánerőforrás-rendszerek.
- Az ingatlankiadás, a jogdíjak és a szabadalmak bérleti rendszerek.
- Az internetes és szoftverfejlesztő vállalkozások számítógépes rendszerek.
- A könyv- és blogírás, valamint a folyóiratok tartalomszolgáltató rendszerek.
- A franchise-hálózatok, az üzletláncok, a hálózatos, illetve a televíziós értékesítés forgalmazórendszerek.
- A humánerőforrás-rendszerek csökkenthetik és növelhetik is a passzivitást.
- A humánerőforrás-rendszerek megvalósítása és működtetése a legköltségesebb.



Toborozz hadsereget a szabadságharcosokból!

„A gazdag a szegényeken uralkodik, és szolgája a kölcsönvevő a kölcsönadónak”

~ Példabeszédek 22:07

HOGYAN ROBBANTANAK BANKOT A GAZDAGOK?

Jó pár évig furikáztam az ügyfeleket egy limuzinnal, ezért aztán sok mindent hallottam. Emlékszem például Garyre, az egyik fiatal, húsz körüli ügyfélre, aki havonta többször is limuzint bérelt tőlünk, hogy legyen egy személyes sofőrje, aki partikra és kocsmai kiruccanásokra, majd haza szállítja. Különös módon a fickó nemcsak pénteken és szombaton tartott igényt a szolgálatainkra, hanem hét közben is. Neki minden nap hétvége volt. Amikor őt szállítottam, tudtam, hogy hosszú éjszakára számíthatok, és nem fogom megbánni, mert a srác nem fukarkodott a borravalóval.

Mivel le voltam égve, és a meggazdagodás útját kutattam, nem tudtam véka alá rejteni a kíváncsiságomat. A limuzinkölcsönző tulajdonosánál Gary múltjáról érdeklődtem. Kiderült, hogy Gary már többé-kevésbé visszavonult, miután nemrég milliókért adta el a cégét. Ez igen! A srác nem lehetett sokkal idősebb, mint én, de már a nyugdíjas éveit élvezte, és dúskált a pénzben. A következő néhány alkalommal, amikor őt szállítottam, füleltem, hogy elcsípjek valamit a beszélgetéseiből, abban a reményben, hogy hozzájutok valamilyen hasznos információhoz a meggazdagodás módjáról. Így is lett. Hallottam, amikor Gary részegen ezt mondta az egyik ivócimborájának: „Az államkötvényeknek és kincstárjegyeknek hála, soha többé nem kell dolgoznom!” Újabb darabka került a helyére a vagyonszerzés rejtélyének kirakós játékából.

A LÉTEZŐ LEGJOBB PASSZÍV JÖVEDELEMFORRÁS

Az előző fejezetben nem említettem a legjobb pénzfa palántát, ami csak létezik. Szándékosan hagytam ki, mert ez nem is igazán üzletpalánta, hanem olyan mag,

amellyel már rendelkezel. Lehetsz leégve, és robotolhatsz kilátástalan munkahelyen, üzleti vállalkozások nélkül, akkor is rendelkezel a létező legjobb, pénzfa elültetéséhez szükséges nyersanyaggal.

Vajon mi lehet az? Találd ki! Ingatlan? Internetes üzlet? Terjesztőhálózat? Egy találmány jogainak értékesítése? Hideg, hideg és hideg. A lehető legjobb pénzfa a tárcádban lapul: a jó öreg zöldhasú. Igen, a pénz. *A pénz a pénzfák királya.*

Hogy lehet a pénz passzív? Ha sok pénzed van, akkor a kezedben van annak a kulcsa, hogy csapatot válts, és fogyasztóból termelővé válj. Egészen pontosan: adósból hitelezővé, munkavállalóból munkaadóvá, ügyfélből tulajdonossá. Más szóval, kamat vagy tulajdonjog formájában fizetni fognak neked, hogy használhassák a TE PÉNZEDET.

Vizsgáljuk meg például a kamatot, ami a pénzkölcsönzés díja. Jelenleg nagy valószínűséggel olyasvalaki vagy, aki nem kapja, hanem fizeti a kamatot. Valaki pénzt adott kölcsön neked, és jelzálogot tetetett az otthonodra, te pedig ezért cserébe kamatot fizetsz neki. Ez a kamat valaki másnak nyereség vagy jövedelem.

A hitelezővé alakulás bonyolult manővernek tűnhet, pedig egyáltalán nem az. Amikor csak lekötöd a pénzed egy bankban, hitelező leszel. Ha államkötvényt vásárolsz, akár közvetlenül a kibocsátótól, akár egy befektetési alapon keresztül, hitelezővé válsz. Ha pénzt helyezel el a bankszámládon, megint csak hitelezel. Hitelezőként nincs dolgod a kölcsön intézésével: csak hátradőlsz, és begyűjtöd a csekkeket. Ennél könnyebb és passzívabb jövedelemszerzés nem létezik. Gary, a limuzinom gazdag utasa hitelezésből élt, és életében soha többé nem kellett dolgoznia egyetlen napot sem.

A TAKARÉKOSAKBÓL LESZNEK A HITELEZŐK, TULAJDONOSOK ÉS TERMELŐK

A minap hallottam egy önjelölt „kétapájú" guru rádióhirdetését, amelyben a fickó kijelentette: „A takarékoskodók vesztesek!" Nem hittem a fülemnek. Azok lennének a vesztesek, aki takarékoskodnak? És akkor kik a nyertesek? Azok, akiknek azt javasoltad, hogy vegyenek fel milliós kölcsönöket kockázatos ingatlanbefektetésekhez? A takarékoskodók egyáltalán nem vesztesek. Éppen ellenkezőleg: nyertesek, mert végül hitelezők és cégtulajdonosok lesznek belőlük. Nyertesek, mert termelővé válnak, és vagyonteremtő eszközöket építenek fel.

Nyisd ki a pénztárcád, és vegyél a kezedbe egy pénzérmét. Egy dollárért (pláne forintért) nem vehetsz túl sok mindent, viszont egy passzív jövedelemforrás csírája válhat belőle. Egyetlen forint is hatalommal bír, mert egész életedre biztosíthat egy fillér passzív jövedelmet. Igen, életed végéig. Egy fillérért semmit sem kapsz a boltban, de képes rá, hogy sokszorosítsa a pénz titkos DNS-ét – teljesen passzívan.

Ez az egyszerű tény tette lehetővé, hogy már harminc-egynéhány évesen visszavonuljak. Hitelező vagyok. Ha sok pénzed van, amit kölcsönadhatsz, akkor szabadon élhetsz, mert minden hónapban passzív jövedelemre teszel szert. Ha lenne 10 millió dollárod, amit kölcsönadhatnál akár csak 5%-os kamatra, akkor *minden*

egyes hónapban 41 666 dollár passzív jövedelem ütné a markodat. 8%-os kamat esetén a havi jövedelmed már 66 666 dollár lenne – teljesen passzívan. Több mint 60 000 dollár havonta! ANÉLKÜL, hogy hozzá kellene nyúlnod a tőkéhez. Évekig csinálhatod, és a 10 millió dollárod akkor is megmarad!

Képzeld el, hogy a számládra minden hónapban 40 000 dollár érkezik, és nem kell érte tenned semmit. Milyen dolgokat engedhetsz meg magadnak, ha 40 000 dollárt keresel havonta? Szerintem elég sokfélét. Irreális? Nem az. Én így élek. Még a mai, alacsony kamatozású környezetben is találok olyan biztonságos befektetési lehetőségeket, amelyeknek a hozama a 4 és 6% közötti tartományban mozog, és vannak köztük adómentesek is. A legtöbb ember beleborzong a kamatemelés gondolatába, én viszont imádom, mert nekem „fizetésemelést" jelent. Egy 1%-os kamatemelés havonta több ezer dollárral dobja meg a bevételemet. Mivel pedig az infláció a kamatlábakkal összhangban emelkedik, a jövedelemforrásom védelmet nyújt az inflációval szemben is. Ha az infláció magasabb, akkor a kamatlábak is.

Hogyan alkalmazhatod mindezt a gyakorlatban? Én az internetes vállalkozásomon keresztül (egy pénzfa palántából) létrehoztam egy passzív jövedelemforrást, amely hitelezés útján finanszírozta a passzív jövedelemtermelő rendszeremet. Az internetes üzletem 85%-ban volt passzív (igen, hetente azért dolgoznom kellett pár órát), a hitelezési tevékenységem viszont 99,5%-ban az. Gyakorlatilag semmit sem kell tennem, csak fogadni a pénzt.

Ahelyett, hogy az időmet pénzre váltottam volna, *befektettem egy önjáró rendszerbe, amely egyszerre képes passzív jövedelemszerzésre és a pénztermelő rendszerem finanszírozására.* Bekerítő hadműveletet indítottam, amelynek mind a rövid, mind a hosszú távú célja a passzív jövedelem volt.

GYŰJTSD ÖSSZE A HADSEREGET!

Minden megtakarított dollár egy újabb szabadságharcos a hadseregedben. Ha a pénzed harcol helyetted, az időd felszabadul, és áttöri az „időt pénzért" egyenlet korlátait.

A pénz a te hadsereged. Minél több katonád van, annál elszántabban fognak harcolni a szabadságodért. A Kapaszkodók a vagyonképlet költségváltozójára összpontosítanak, miközben a jövedelemváltozóra kellene figyelniük. A jövedelem a kulcsa a szabadságért küzdő hadsereged növelésének. Nem tudsz hatalmas sereget gyűjteni, ha autók tulajdonságait ecseteled Jimmy autószalonjában.

És nemcsak az amerikai dollárról beszélek, hanem minden nemzetközi, dollárban denominált eszközről. A jövedelmem jelentős része jelenleg is más, erősebb valutájú és jobb hozamot biztosító országokban kibocsátott eszközökből származik. A Gyorsítók globálisan, és nem lokálisan gondolkodnak.

Mit jelent neked a dollár? Italpincért a klubban péntek esténként? Vagy egy pénzfa magját? A dollár a te szabadságharcosod? Hagyd, hogy a pénz harcoljon érted, ne te a pénzért!

HOGYAN HASZNÁLJÁK A GYORSÍTÓK (A GAZDAGOK) A KAMATOS KAMATOT?

Amikor a Kapaszkodósávról beszéltem, vitattam, hogy a „kamatos kamat" alkalmas lenne vagyonfokozónak, mivel elválaszthatatlan az időtől. A Kapaszkodósáv médiagurui nyilván keresztre feszítenek ezért az állításért, mert a kamatos kamat ostorozása felér egy pénzügyi istenkáromlással. Ugyanakkor arra is felhívtam a figyelmet, hogy a kamatos kamat hatékonyan képes passzív jövedelmet termelni, ha elég nagy pénzösszegeket kamatoztatsz. Ellentmondásra bukkantunk volna? A tanuláshoz hasonlóan a Gyorsítók és a Kapaszkodók a kamatos kamatot is eltérő módon aknázzák ki. A Kapaszkodók (a középosztály) a kamatos kamat révén meg szeretnének gazdagodni, míg a Gyorsítók (a gazdagok) jövedelemtermelésre és a likviditás biztosítására használják ezt az eszközt. A Kapaszkodók 5 dollárral indítanak, a Gyorsítók 5 millióval.

Én a kamatos kamatból fizetem a számláimat. Eszköznek és passzív jövedelemforrásnak tekintem. *Ugyanakkor nem a kamatos kamat felel a vagyonomért.* Ez létfontosságú. A Gyorsítók nem vagyonteremtésre használják a kamatos kamatot, mert az nem része a vagyonképletüknek. A vagyon megteremtésének nehéz feladatát a Gyorsítósávban folytatott üzleti tevékenységükre bízzák.

A gazdag politikusok és más közéleti személyiségek vagyonbevallásában rendre közös vonások bukkannak fel. Vagyonuk üzleti érdekeltségekből származik, míg a mozgósítható készpénztartalékot fix kamatozású értékpapírokban, például államkötvényekben, kincstárjegyekben és más, könnyen hozzáférhető és biztonságos befektetésekben tartják. A gazdagok nem arra használják a pénzpiacokat, hogy vagyont halmozzanak fel, hanem *a meglévő vagyonukat gyarapítják tőkeáttételt nyújtó üzleti alapok révén.* Ne feledd: a huszonöt éves multimilliomos, aki befektetési alapokból gazdagodott meg, csupán tündérmese. Az alapokat a milliomosok működtetik! Ők a termelők!

MIRE JÓ VALÓJÁBAN A KAMATOS KAMAT?

Mit szeretnél inkább: 5 millió dollárt most, vagy egy pennyt, ami negyven éven át minden nap megduplázódik? Ez nem lehet kérdés, igaz? Elteszed az 5 milliót. Ezzel azonban súlyos hibát követsz el. Ha az azonnali 5 milliót választod, közel 5,5 milliárdról mondasz le. Igen, 5,5 MILLIÁRDRÓL. Nézd meg az alábbi táblázatot, amely bizonyítja, mekkora erő rejlik a duplázódásban.

EGY PENNY MEGDUPLÁZVA

Napok	Összeg	Napok	Összeg
1	,01	21	10 485,76
2	,02	22	20 971,52
3	,04	23	41 943,04
4	,08	24	83 886,08
5	,16	25	167 772,16
6	,32	26	335 544,32
7	,64	27	671 088,64
8	1,28	28	1 342 177,28
9	2,56	29	2 684 354,56
10	5,12	30	5 368 709,12
11	10,24	31	10 737 418,24
12	20,48	32	21 474 836,48
13	40,96	33	42 949 672,96
14	81,92	34	85 899 345,92
15	163,84	35	171 798 691,84
16	327,68	36	343 597 383,68
17	655,36	37	687 194 767,36
18	1 310,72	38	13 74 389 534,72
19	2 621,44	39	2 748 779 069,44
20	5 242,88	40	5 497 558 138,88

Most cseréljük ki a fenti táblázatban a napokat ÉVEKRE. Tételezzük fel, hogy az első napon 21 éves vagy.

EGY PENNY MEGDUPLÁZVA

Életévek	Összeg	Életévek	Összeg
21	,01	41	10 485,76
22	,02	42	20 971,52
23	,04	43	41 943,04
24	,08	44	83 886,08
25	,16	45	167 772,16
26	,32	46	335 544,32
27	,64	47	671 088,64
28	1,28	48	1 342 177,28
29	2,56	49	2 684 354,56
30	5,12	50	5 368 709,12
31	10,24	51	10 737 418,24
32	20,48	52	21 474 836,48
33	40,96	53	42 949 672,96
34	81,92	54	85 899 345,92
35	163,84	55	171 798 691,84
36	327,68	56	343 597 383,68
37	655,36	57	687 194 767,36
38	1 310,72	58	1 374 389 534,72
39	2 621,44	59	2 748 779 069,44
40	5 242,88	60	5 497 558 138,88

Ez az újabb diagram mutatja meg igazán, milyen utat jársz be a Kapaszkodósávban, ahol a kamatos kamat ereje csak akkor mutatkozik meg, amikor az életed nagy része már elpárolgott. A nagy lé egészen addig várat magára, amíg ötven-hatvan éves nem leszel – és itt most mindvégig évi 100%-os hozammal számoltunk. Az átlagos piaci hozam 7% lenne. Hiába a duplázódás, 40 éves korodra alig 6 ezret mondhatsz a magadénak. Ez a Kapaszkodók sorsa: fogva tartja őket az idő és a befolyásolhatatlan haszon.

A Gyorsítók tisztában vannak ezzel a gyengeséggel, és tudják, hogy a kamatos kamat fegyvere nagy összegek esetében a leghatékonyabb. Ahhoz, hogy a kamatos kamat hatékony legyen, valahogy át kell ugranod 30 évnyi matematikai tehetetlenséget, és ott kell meglovagolnod a hullámot, ahol a legmagasabb.

A KAMATOS KAMAT ÁRHULLÁMA

Mint a messze kint a tengeren közelítő szökőár, a kamatos kamat ereje sem látható, amíg földközelbe nem ér. Ahogy azonban az árhullám a part felé közeledik, hihetetlen erőre tesz szert. A Kapaszkodók többsége az óceán közepén lovagol a kamatos kamat hullámán – és semmit sem érez. Csak sodródik céltalanul, és nem jut sehová. 5 millió 10 százalék kamata nem tesz milliomossá. Ha a fizetésedből minden hónapban félreteszel 200 dollárt, és elhelyezed egy 3%-os megtakarítási számlán, azzal nem fogsz gyorsan meggazdagodni. Kint a tengeren egyszerűen nem tudsz felülni a hullámra.

EGY PENNY MEGDUPLÁZVA

Életévek	Összeg	Életévek	Összeg
21	,01	**41**	10 485,76
22	,02	**42**	20 971,52
23	,04	**43**	41 943,04
24	,08	**44**	83 886,08
25	,16	**45**	167 772,16
26	,32	**46**	335 544,32
27	,64	**47**	671 088,64
28	1,28	**48**	1 342 177,28
29	2,56	**49**	2 684 354,56
30	5,12	**50**	5 368 709,12
31	10,24	**51**	10 737 418,24
32	20,48	**52**	21 474 836,48
33	40,96	**53**	42 949 672,96
34	81,92	**54**	85 899 345,92
35	163,84	**55**	171 798 691,84
36	327,68	**56**	343 597 383,68
37	655,36	**57**	687 194 767,36
38	1 310,72	**58**	1 374 389 534,72
39	2 621,44	**59**	2 748 779 069,44
40	5 242,88	**60**	5 497 558 138,88

Át tudsz ugrani 30 évet, és itt kezdeni?

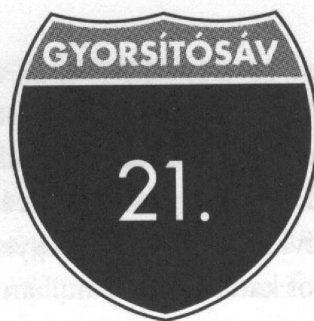


A Gyorsító a partról figyeli az árapály erőit, és arra törekszik, hogy közvetlenül a parton csípje el a hullámot, mert a szökőárnak ott a legnagyobb az ereje. Ahhoz, hogy mozgósítani tudd a kamatos kamat valódi erejét, pattanj fel a hullámra a parton, olyan nagy összeggel, ami már jelentős tőkeáttételt tesz lehetővé. 10 millió dollár 10 százalékos kamattal évi 1 milliót jelent, vagyis 83 333 dollárt minden egyes hónapban. Aknázd ki a kamatos kamat erejét a hullám tetején, nem a nyílt óceánon, végtelen messzeségben.

E szemléletes hasonlatnak az a lényege, hogy a gazdagok nem arra használják a kamatos kamatot, hogy meggazdagodjanak, hanem jövedelemtermelésre és a likviditás biztosítására. Egy 5%-os adómentes hozam 10 millió dollár esetén egy csapásra évi 500 ezer dollár passzív jövedelmet eredményez. Mint a szökőár a tengerparton, a kamatos kamat döbbenetes erőt fejt ki, ha nagy pénzösszegekkel találkozik. A pénz itt alakul át teljesen passzív jövedelemforrássá. Ami a 10 millió dolláros alaptőkét illeti, annak a forrása a Gyorsítósávban indított üzleti vállalkozásod – nettó árbevétel plusz eszközérték – exponenciális növekedése, tehát NEM a költségek lefaragása, NEM a tőzsde, és NEM egy munkahely.

ÖSSZEGZÉS: A GYORSÍTÓSÁV FELISMERÉSEI

- Egyetlen megtakarított dollárból is ültethető pénzfa.
- 10 millió dollár mindössze 5%-os kamattal is havi 40 000 dollár passzív jövedelmet jelent.
- A passzív jövedelemtermelés legjobb eszköze egy megtakarított dollár.
- A Gyorsítók (a gazdagok) nem meggazdagodásra használják a kamatos kamatot és a tőzsdét, hanem arra, hogy jövedelmet termeljenek, és megőrizzék a likviditást.
- Minden megtakarított dollár egy újabb szabadságharcos a hadseregedben.
- A gazdagok a tetején ülnek fel a kamatos kamat hullámára, és nagy pénzösszegekre zúdítják rá az erejét.
- A Gyorsítók végül nettó hitelezők lesznek.



A meggazdagodás valódi törvénye

„Ne arra törekedj, hogy sikeres, hanem hogy értékes ember légy."

~ Albert Einstein

HATÁS, NEM VONZÁS

A hatás törvénye. Nem, nem tévedés. A matematika a világ egyetemes nyelve. Nem lehet ellentmondani neki vagy vitatkozni vele. Kettő meg kettő az négy. 10 millió mindig nagyobb lesz, mint 24. Ezek a megállapítások tények, nem valamilyen misztikus filozófiai elmélet termékei. *A matematika törvény.* A „titkok" és a misztikus filozófiák nem.

Ha meg szeretnél gazdagodni, kövesd a világegyetem igazi törvényét – a MATEMATIKÁT –, ne valamilyen hókuszpókuszt, amit sem bizonyítani, sem szabatosan leírni nem lehet. „Pozitív" közhelyek éneklése a tábortűz körül nem fog gazdaggá tenni. Azért még nem kell hirtelen magadra kapkodnod a ruhádat. Tudom, hogy a vonzás törvénye jól hangzik, és van gyakorlati haszna.

Azoknak, akik nem ismerik a vonzás törvényét: ez egy misztikus elmélet, ami azt mondja, hogy azzá válsz, amiben hiszel, és hogy a tudatos és tudattalan gondolataid valóságos teremtő erővel bírnak. A vonzás törvénye azt állítja, hogy ha pontosan tudod, mit szeretnél, megkéred az univerzumot, hogy adja meg neked, és elképzeled, hogy már meg is kaptad, akkor előbb-utóbb valóban megkapod. Gondolj a gazdagságra, és gazdag leszel! Egyszerűen hangzik, ugye?

Nem fogom véka alá rejteni az őszinte véleményemet, bármennyire szentségtörésnek találják is majd a vonzás törvényének hívei: az egész egy rakás halandzsa, amit azért találtak ki, hogy könyveket adjanak el azoknak, akik hisznek benne, hogy csak „gondolniuk kell rá", és tényleg meggazdagodnak. A vonzás törvénye valójában nem más, mint a hit és a vizualizáció régi elveinek újracsomagolása és újbóli piacra dobása, tömegfogyasztásra alkalmas formában. Hogy kik azok, akik tényleg a Gyorsítósávban haladnak? Azok, akik eladják neked a vonzás törvényét!

TORTASÜTÉS CUKOR NÉLKÜL?

Miért tartott ilyen sokáig megírnom ezt a könyvet? Két évig kívántam, hogy elkészüljön, és pozitívan gondoltam rá. Hagytam, hogy a vonzás törvénye végezze a dolgát. Kértem az univerzumot. Nyitott voltam. Elképzeltem a kész könyvet a lelki szemeimmel. Még egy polcot is lefotóztam egy könyvesboltban, és Photoshoppal rárajzoltam a könyvem. És mi történt?

Egyáltalán semmi. Nuku. Zéró. Az univerzumtól nem kaptam meg a kész könyvet. A tény az, hogy minden pozitív gondolkodás, meditáció és az univerzumhoz való könyörgés ellenére a könyvem mindaddig nem vált kézzelfogható valósággá, amíg le nem tettem a hátsómat egy székre, és el nem kezdtem írni. Összpontosítottam, tudatos döntés eredményeként elköteleztem magam a CSELEKVÉS mellett, és tartottam is magam a vállalt kötelezettséghez: cselekedtem.

Ha a vonzás törvényének híve vagy, és a kritikámat bántónak találod, rendben van. Nem azért írtam meg ezt a könyvet, hogy barátokra tegyek szert, vagy hogy különféle rendezvényekre hívjanak előadást tartani a pozitív gondolkodásról. Azért írtam meg, hogy elmondjam, pontosan mit is kell tenned ahhoz, hogy meggazdagodj. A puszta gondolkodás soha senkit nem tett még gazdaggá, hacsak nem vont maga után következetes tetteket olyan törvények alkalmazása érdekében, amelyek valóban működnek.

Tulajdonképpen sértőnek tartom, ha valaki azt feltételezi, hogy a sikerem a pozitív gondolkodásnak köszönhető. Realista vagyok, aki megérti az emberi természetet, és a természetünk az, hogy a legkisebb ellenállás útját választjuk. Egyáltalán nem lep meg, hogy ezek a „vonzó" könyvek milliószámra kelnek el. A könnyű meggazdagodást ígérő könyvek azért fogynak ilyen jól, mert a „könnyű" ugyanolyan csábító szó, mint a „szex". *A meggazdagodás mint esemény kelendő. A folyamat nem.*

Igen, a pozitivitás előnyt élvez a cinizmussal szemben. A változás kiindulópontja a hit. A vizualizáció döntő fontosságú. Ha nem hiszed el, hogy meg tudsz valamit csinálni, tényleg nem leszel képes rá. Ez ŐSRÉGI bölcsesség. A vonzás törvénye mutatós szerszám, de az a hibája, hogy figyelmen kívül hagyja a meggazdagodás igazi titkát – azt a titkot, ami vagyoni helyzettől, nemzetiségtől, kultúrától és a meggazdagodás választott útjától függetlenül mindenkire érvényes: a hatás törvényét. A „vonzás csődje", hogy figyelmen kívül hagyja a matematikát.

A HATÁS TÖRVÉNYE: BELÉPŐ A GYORSÍTÓSÁVBA

A hatás törvénye azt mondja, hogy *minél több ember életére minél nagyobb erővel és/vagy mértékben van hatással egy dolog, amit te irányítasz, annál gazdagabb leszel.* Ez röviden és leegyszerűsítve annyit tesz: légy hatással milliókra, és milliókat fogsz keresni.

Nemrég írtam egy cikket *A legrövidebb cikk a meggazdagodás titkáról, amit valaha írtak* címmel. Találd ki, milyen hosszú volt. Egy bekezdés? Talán egy-két mon-

dat? Nem. Csupán két szó. *Hass milliókra! Légy hatással milliókra, és milliomos leszel* – ennél egyszerűbb nem is lehetne!

Más szóval, hány életet érintettél meg eddig? Ki látta hasznát a munkádnak és az alkotásaidnak? Milyen problémákat oldottál meg? Milyen értéket képviselsz a társadalom számára? Ha egy szálloda recepcióján dolgozol, akkor egyszerűen nem érhetsz el elég nagy hatást, és ezt a tényt a bankszámlád is tükrözni fogja. Az, hogy mennyi pénzed van (vagy nincs), közvetlenül tükrözi, mennyi értéket adtál (vagy nem adtál) másoknak.

A HATÁS MENNYISÉGET VAGY ERŐT JELENT, VAGY MINDKETTŐT

A hatás törvényének kihasználásához üzleti vállalkozásodnak nagy mennyiségben vagy nagy erővel kell hatást kifejtenie, vagy mindkét módon. A Gyorsítósáv vagyonképletében a „mennyiség" (méret, kiterjedés) és az „erő" (mérték, nagyság, jelentőség) a „nettó nyereség" változó kiszámításában kap szerepet:

NETTÓ NYERESÉG = Értékesített egységek (mennyiség) × Egységenkénti nyereség (erő)

A MENNYISÉG a Gyorsítósáv térképén a vagyonképlet profitváltozójában tükröződik, mégpedig az értékesített egységek számában. Ha eladsz 20 millió tollat, és minden egyes darabon 75 cent a nyereséged, akkor 15 millió dollárt kerestél. A hatás MENNYISÉGI, de kis EREJŰ. Egy toll eladása nyilvánvalóan nincs jelentős hatással senkinek az életére. A vagyont itt a MENNYISÉG eredményezi, nem a hatás mértéke.

Ezzel szemben az erő azt jelenti, hogy kevesekre ugyan, de nagy hatást gyakorolsz. Ezt a Gyorsítósáv vagyonképletében az EGYSÉGENKÉNTI NYERESÉG fejezi ki. Az ár mindig az erőt tükrözi. Ha olyan terméket adsz el, ami 50 millió dollárt ér, a hatás erejét aknázod ki. Például, ha egy bérház tulajdonosa vagy, amelyben 400 lakóegység található, és mindegyikből 100 dollár nyereség származik, akkor 40 000 havi jövedelemre teszel szert a lakások kiadásából. Mivel 400 családnak nyújtasz otthont, az általad kifejtett hatás nem nagy mennyiségű, viszont nagy erejű. A lakhatási lehetőség biztosítása nagy jelentőségű tevékenység. A nagy erejű tevékenységek kisebb mennyiségben is nagyobb nyereséggel kecsegtetnek. Az erő mindig tükröződik az árban. Nagy érték = magas ár = nagy erő.

Ha képes vagy egyesíteni a mennyiséget és az erőt, már nem milliókról, hanem milliárdokról beszélhetünk. Donald Trump sokakra van jelentős hatással, ezért rúg a vagyona milliárdokra.

A mennyiség milliomossá tesz. Az erő is milliomossá tesz. A mennyiség és az erő együtt milliárdost csinál belőled.

KÖVESD A PÉNZT!

Sajnos a „törvény" szóval túl könnyedén dobálóznak, és olyan fogalmakat is leírnak vele, amelyek nem igazán törvények. A vonzás törvénye például nem törvény,

csupán egy elmélet. A „törvény" szó valamilyen megfellebbezhetetlen dolgot jelent. Valami olyasmit, ami kivétel nélkül mindig érvényes. Ha leejtesz egy görögdinnyét a kollégiumi ablakodból a 10. emeletről, működésbe lép a gravitáció törvénye, és a görögdinnye minden egyes alkalommal leesik a földre. Az eredmény 100%-os bizonyossággal megjósolható.

Sajnos ez a pozitív gondolkodásra és a vizualizációra már nem igaz. A hit és a manifesztáció nem abszolút érvényű, így nem tekinthető törvénynek. A hatás törvénye viszont igen.

Mutass nekem egy saját erejéből felkapaszkodott milliárdost, és én biztosra veszem, hogy közvetve vagy közvetlenül, kis vagy nagy dolgokban, de sokak életére volt hatással. „Mély torok" azt mondta Woodwardnak és Bernsteinnek: „Kövessék a pénzt!" Ha te is követed, a meggazdagodás egyetlen igazi törvényére fogsz rábukkanni – a hatás törvényére. Miért? Azért, mert a hatás törvénye a matematikában gyökerezik, és ezért a használt térképtől vagy útitervtől függetlenül működik.

A Kapaszkodók a hatás törvényének segítségével megmenekülhetnek a Kapaszkodósáv börtönéből. A profi sportolók, színészek és előadóművészek saját értékének robbanásszerű növekedése ugyancsak a hatás törvénye miatt következik be: a társadalom hirtelen úgy érzi, hogy az adott személy rendkívüli értéket képvisel. Ők is az idejüket bocsátják pénzért áruba, de az érzékelt értéküknek megfelelő csillagászati árszinten.

Az elmúlt évtizedben például Bill Clinton több mint 50 millió dollárt keresett nyilvános előadásokkal. Előadóként egyértelműen az idejét cserélte pénzre, csakhogy az ő saját értéke legendás, talán óránként 100 000 dollárnál is több. A hatalmas előadói díj mögött a hatás törvénye rejlik. *Clintonra milliók figyelnek, ezért milliókat is fizetnek neki.*

Egy rapper milliószámra adja el a dalait, és milliókat fizetnek neki. Egy háziasszony elad egymillió konyhai szerkentyűt, és milliókat keres vele. Egy lottónyertes milliókat nyer, mert milliók vettek lottószelvényt. Daddy Warbuck fia milliókat örököl, mert a Warbucks Company milliókat szolgál. Egy plasztikai sebész milliókat keres, mert sokaknak nyújt számukra értékes szolgáltatást. Egy sportcsillag ügynöke milliós fizetést kap, mert az ügyfele milliókat szórakoztat. *Kövesd a milliomos pénzének forrását, és valamiből milliókat fogsz találni.*

A pénzt – közvetve vagy közvetlenül – mindig valamilyen nagy mennyiségben vagy nagy erővel érvényesülő hatás előzi meg. Minél több emberre vagy hatással közvetve vagy közvetlenül, annál nagyobb vagyont fogsz magadhoz vonzani.

A NAGY VAGYON A NAGY SZÁMOKAT KÖVETI

A sportolók tökéletes példái a hatás törvényének. Ha profi baseballjátékos vagy, a saját értékedet gigantikus fizetéssel honorálják. 2009-ben Alex Rodriguez 240 millió dollárról szóló szerződést írt alá. Pontosan mi indokolta ezt az irdatlan összeget? Egyszerű: a hatás törvénye, mint minden nagy vagyont. Alex

Rodriguez a játékán keresztül milliókat szórakoztat. Ő a MENNYISÉGET használja ki, akárcsak minden profi sportoló. Milliókat fizetnek nekik, mert milliók szórakozását biztosítják. Egy humorista, aki milliókat nevettet meg, milliókat kap. Egy cégvezető, aki olyan vállalatot igazgat, amelyik milliókat szolgál ki, ugyancsak milliós fizetést vág zsebre.

Ezek mind-mind olyan, a saját értéken alapuló megdicsőült hatalmi pozíciók, amelyek a hatás törvényét használják ki. Ha a saját értékeden keresztül szeretnél meggazdagodni, a hatás törvényére kell alapoznod. Kerülj olyan helyzetbe, hogy milliókra lehess hatással. Légy nélkülözhetetlen és pótolhatatlan, mint egy sportoló, egy előadóművész vagy egy rangos cég vezetője.

Nem tudsz milliókat elérni, mint egy sportoló? Akkor menj közvetlenül a forráshoz, és szolgáld a forrást. A híres sportolók ügynökei például ugyanolyan gazdagok, mint maguk a sportolók, mert közvetetten rájuk is érvényes a hatás törvénye. Azok az ingatlanközvetítők, akik kifejezetten a gazdag emberek otthonaival foglalkoznak, maguk is meggazdagodnak, mert közvetetten kapcsolatba kerülnek a törvény uraival. A hatás törvénye nem törődik az útitervvel, az idő áruba bocsátásával, vagy bármi mással, kizárólag a nagy számok matematikai erejét érvényesíti. Fejts ki néhányszor óriási hatást, vagy kisebb hatást, de több milliószor.

> *„Erő Joe" egy cég tulajdonosa, amely irodaházakat épít. 14 irodakomplexumot alakít ki, és külön megvásárolható irodákra osztja azokat. Minden teljes kihasználtságú komplexum 400 ezer dollár nyereséget jelent a számára. 14 (mennyiség) × 400 000 dollár (erő) = 5 600 000 dollár.*
>
> *„Mennyiség Joe" könyvet ír, amelyben a filmcsillagok étrendjét taglalja. 8 millió példányt ad el belőle (mennyiség), és példányonként 7 dollárt keres (erő). Ugyanakkora összeghez jut, mint a másik Joe: 5 600 000 dollárhoz.*

Minél közelebb jutsz a nagy számok forrásához, annál közelebb jutsz a vagyonhoz. Aki milliókat szolgál, az milliókat keres. *Ha nagyot akarsz kaszálni, gondolkodj nagyban!*

ÖSSZEGZÉS: A GYORSÍTÓSÁV FELISMERÉSEI

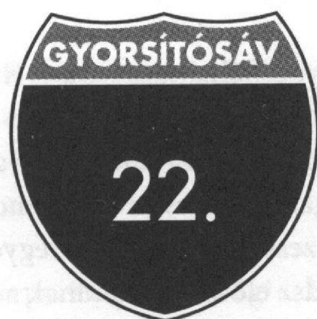
- A hatás törvénye azt mondja, hogy minél több ember életére vagy hatással, akár az erőt, akár a mennyiséget tekintve, annál gazdagabb leszel.
- A mennyiség a Gyorsítósáv vagyonképletében a profitváltozó „értékesített egységek" változójának feleltethető meg, míg az erő az „egységenkénti nyereség"-nek.
- A vonzás törvénye nem törvény, hanem elmélet. A hatás törvénye viszont abszolút érvényű, és a használt útitervedtől függetlenül működik.

- Minden önerőből született vagyon visszavezethető a hatás törvényére.
- A hatás törvénye általános érvényű, mert közvetlen érintkezés és befolyás (ha magad vagy a sportoló), illetve közvetett érintkezés (ha a sportoló ügynöke vagy) esetén is működik.
- Ahhoz, hogy milliókat keress, milliókra kell sokszor vagy jelentős mértékben hatnod.

6. rész

Járműved a vagyonhoz vezető úton: TE





Először légy a magad ura!

„Az események és a körülményeink eredete magunkban keresendő, mert olyan magokból sarjadnak, amelyeket mi vetettünk el."

~ Henry David Thoreau

„ELŐSZÖR MAGADNAK FIZESS!" – HA HAGYJÁK

A Gyorsítósávban történő sikeres haladáshoz körültekintően beállított járműre van szükség, amely minden szempontból felkészült az előtte álló útra. A meggazdagodás útján a járműved te magad vagy. Te vagy az előrehaladás motorja. Te felelsz az utazásért. Ahhoz pedig, hogy irányítani tudd magad, először a magad urává kell válnod.

Bizonyára hallottad már azt a tanácsot, hogy „először magadnak fizess!" („először magad fizesd ki", „először fedezd a saját költségeidet" stb.). Ez a Kapaszkodósáv egyik szokásos tétele, amely George Clason 1926-ban megjelent klasszikus könyvéből, a *Babilon leggazdagabb emberé*ből *(The richest man in Babylon)* származik. Érdekes olvasmány, de alapvetően hibás.

Ha nem ismerős az elv, elmondom, mi a lényege. Az „először magadnak fizess!" azt jelenti, hogy az első dolgod mindig a megtakarítás legyen: tégy félre pénzt magadnak, vagyis „fizesd ki magad", mielőtt bármi másra – élelmiszerre, benzinre, autóhitel-törlesztésre és egyebekre – költenél. A halmozódó megtakarítások állítólag felgyorsítják a Kapaszkodó rozoga járművét: a piaci befektetések után kapott kamatos kamatot.

A szomorú tény azonban az, hogy azt tanácsolni egy Kapaszkodónak, hogy „először magát fizesse ki" olyan, mint ha egy minden végtagjára lebénult embert arra biztatnánk, hogy másszon meg egy égbe nyúló lépcsősort. Tökéletesen hiábavaló. Ha alkalmazottként dolgozol, nézd meg az utolsó fizetésedet. A nettó béred azonos a bruttó béreddel? Nem. Akár 35%-kal is kevesebb lehet. Ezenfelül az olyan adózás előtti levonások, mint a nyugdíj-előtakarékossági számlára történő befizetések, nevetséges összegekre korlátozzák azt, amit ténylegesen kézhez kapsz,

így ha alkalmazott vagy, vagyon felhalmozására esélyed sem marad. A rendszer nem hagyja, hogy adózás előtt takarékoskodj.

Ha az elsődleges jövedelemforrásod munkabérből származik, akkor nincs lehetőséged rá, hogy először magadnak fizess, mert mindig az állam az első! Ahhoz, hogy az „először magadnak fizess!" kivitelezhető legyen, kézhez kell kapnod a teljes összeget, mert csak így tudsz először magadnak adni, és utoljára az államnak. *A járművednek a saját tulajdonodnak kell lennie.*

AHHOZ, HOGY ELŐSZÖR MAGADNAK FIZETHESS, A MAGAD URÁVÁ KELL VÁLNOD

Nem tudsz magadnak fizetni először, ha nem vagy a magad ura. A járművednek (neked) szabadnak és tisztának kell lennie. *Ha alkalmazásban állsz, valaki más rendelkezik feletted.* És ha valaki más rendelkezik feletted, akkor téged nem először fizetnek ki, hanem utoljára.

Az első lépés afelé, hogy visszanyerd az uralmat a járműved – saját magad – felett, az, hogy a magad ura leszel. Így tényleg te juthatsz hozzá elsőként a pénzhez, és az állam utoljára. Azt, hogy a magad ura legyél, úgy érheted el, hogy az üzleti vállalkozásodat páncélba öltözteted: egy cégbe, amelyet te irányítasz.

A céged lesz a szalagkorlát a Gyorsítósávon, mert megvéd attól, hogy saját magad helyett másoknak kelljen először fizetned. Ha cégtulajdonos vagy, a nettó bevételedet csökkentheted a költségekkel. A fennmaradó nyereség az, ami adóköteles, és ez után fizeted meg az adót az államnak. Ezenkívül a cég független a tulajdonosától, és időtálló. *A cég téged helyettesítő szerkezetként működteti az üzleti rendszeredet.*

Ha cégtulajdonos vagy, az államnak évente négy alkalommal fizetsz: negyedévenként egyszer befizeted a becsült adóelőleget. Ha alkalmazottaid vannak, minden alkalommal adót fizetsz, amikor kifizeted őket. Én évente 365 alkalommal fizetek magamnak először, miközben az államnak csak négyszer. Nem találod úgy, hogy ez a szerkezet nemcsak azt segíti elő, hogy „először magadnak fizess", hanem a meggazdagodást is megkönnyíti?

HOGYAN VÁLHATSZ A MAGAD URÁVÁ?

Sok vállalkozóhoz hasonlóan én is elkövettem azt a borzalmas hibát, hogy először egyéni vállalkozóként vágtam bele az üzletbe. Bármely „tanácsadót", aki vállalkozási formaként az egyéni vállalkozást vagy a közkereseti társaságot (kkt.-t) javasolja, messziről kerülni kell, mint egy kocsmai vécét. Ezek a vállalkozási formák kockázatosak, mert nem nyújtanak védelmet, és a tevékenységükért személyedben és teljes vagyonoddal egyaránt korlátlan felelősséggel tartozol. Ha egyéni vállalkozóként dolgozó vízvezeték-szerelő vagy, véletlenül otthagysz egy csővágót az egyik ügyfél házában, és az ügyfél három éves gyereke megöli magát vele, akkor azért téged vonnak felelősségre. Miért? Mert egy olyan vállal-

kozási forma mellett döntöttél, amelyik nem nyújt védelmet. Nem egy vállalatot fognak beperelni, hanem személyesen téged, és minden, ami a tulajdonodban van, szabad prédává válik. A Gyorsítósávban ezek a legjobb üzleti struktúrák (az Egyesült Államokban):

1) C típusú társaság (C corporation, társasági adó fizetésére kötelezett cég; a részvényesek az osztalékuk után még személyi jövedelemadót is fizetnek.)
2) S típusú társaság (S corporation; társasági adó fizetésére nem kötelezett cég; csak a részvényesek fizetnek jövedelemadót az osztalék után, a saját részesedésük erejéig. S típusú társaság tulajdonosa csak amerikai állampolgár vagy zöldkártyával rendelkező személy lehet.)
3) LLC (limited liability corporation; korlátolt felelősségű társaság)

Mindegyiknek megvan a maga előnye és hátránya, de közös bennük a korlátozott felelősség, valamint az előnyös adózás.

C TÍPUSÚ TÁRSASÁG

A C típusú társaság olyan üzleti struktúra, amely időtálló és könnyen átruházható. A társaság nyeresége a társasági adókulccsal adózik, a nettó jövedelmet pedig szétosztják a részvényesek között.

Egyes C típusú társaságok tulajdonosai a „jövedelemfelosztás" stratégiájának alkalmazása érdekében választják ezt a vállalkozási formát. Ez a stratégia abból áll, hogy a vállalkozás jövedelmét felosztják a tulajdonos(ok) és a társaság között, amivel lényegében mindkettő alacsonyabb adósávba kerül, ahelyett, hogy csak az egyiknél jelentkezne nagyobb jövedelem. A társaságok működésének és az adózási stratégiáknak a boncolgatása túlmutatna ennek a könyvnek a keretein, de annyi elmondható, hogy ez a vállalkozási forma biztosítja a Gyorsítósáv egyik fontos elemét: az irányítást.

Bár a C típusú társaságok és tulajdonosaik kettős adóztatás alá esnek (a vállalat nyereségét és a részvényesek osztalékát egyaránt adó terheli), ez a forma előnyös a nagyobb vállalatoknak és a „vagyoneszköz-növekedési" stratégiát követő társaságoknak. Más szóval, ha nem tervezed a nyereség szétosztását, és a „nettó nyereség" helyett az „eszközérték" növelésére összpontosítasz, akkor egy C típusú társaság jó választás lehet. A legtöbb nyilvánosan működő részvénytársaság C típusú alakulat, amely nem fizet osztalékot a részvényeseknek, hanem az árbevétel és az eszközérték növelésére törekszik.

S TÍPUSÚ TÁRSASÁG

Az S típusú társaság olyan, mint a C típusú, azzal az eltéréssel, hogy nem adózik önálló egységként. „Átfolyó adózású" szervezetnek tekintendő, ezért az adók megfizetése nem vállalati, hanem egyéni szinten történik, és a jövedelmet a

tulajdonos(ok) személyijövedelemadó-bevallásában kell feltüntetni. Az S típusú társaságnak is van adózási előnye: a nyereség után nem az egyéni vállalkozók vállalkozói kivétjét terhelő tekintélyes adót kell megfizetni. Ugyanakkor, a C típusú társaságokkal ellentétben, amelyeknek korlátlan számú tulajdonosa lehet, az S típusú társaságoknak legfeljebb száz, és a bejegyzésükhöz további követelményeknek is meg kell felelni.

LLC (KORLÁTOLT FELELŐSSÉGŰ TÁRSASÁG)

Az LLC-k pontosan ugyanúgy működnek, mint a többi társaság, ugyanakkor rendelkeznek a közkereseti társulások és az egyéni vállalkozások előnyeivel is. Az LLC-k nyeresége átfolyik a tulajdonosokhoz (akiket ebben az esetben tagoknak hívnak), és az ő személyi jövedelemadójukban tükröződik. Az LLC-k is „átfolyó adózású" jogi személyeknek tekintendők, mert a nyereség közvetlenül átfolyik a tulajdonosokhoz. Egy társas vállalkozás számára az LLC vagy az S típusú társaság az ajánlott vállalkozási forma, nem pedig a közkereseti társaság, amely a felelősség tekintetében, megismétlem, nem nyújt védelmet.

Ha kisvállalkozást szeretnél indítani, azt tanácsolom, hogy alapíts LLC-t vagy S típusú társaságot. Óvakodj a közkereseti társaságtól és az egyéni vállalkozástól, mivel ezek nem korlátozzák a felelősségedet. Egy társaság alapítása egyáltalán nem olyan ijesztő, mint amilyennek látszik. A bejegyzés költsége államonként eltérő, de nem haladja meg az 1000 dollárt. Arizonában például már néhány száz dollárból céget alapíthatsz.

A VÁLLALKOZÁSI FORMA KIVÁLASZTÁSA

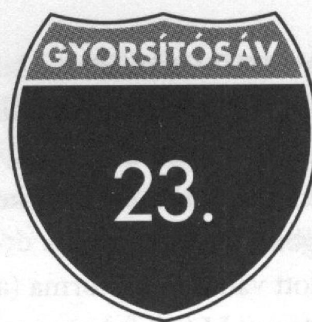
Az, hogy melyik vállalkozási formát érdemes választanod, a céljaidtól és az üzleti elképzeléseidtől függ. Íme, néhány általános kérdés, amelyek segíthetnek a döntésben:

- Mi a kilépési stratégiád? Tőzsdei bevezetés? Eladás magánbefektetőknek?
- Mi a növekedési stratégiád?
- Milyen felelősségi kockázatokat kell viselned a legrosszabb esetben?
- Tervezel tőkebevonást most vagy a jövőben?
- Tervezel felvenni alkalmazottakat?
- Tervezel bevonni új üzlettársakat?
- Gyorsan szeretnél nyereséget termelni? Vagy ráér?

A válaszaid meghatározzák, melyik vállalkozási forma a legjobb a számodra. Én S típusú társaságot és LLC-t is működtetek. Annyit azonban még szeretnék hozzátenni, hogy nem vagyok sem könyvelő, sem jogász, ezért ezt ne szakmai tanácsadásnak tekintsd. Feltétlenül konzultálj valakivel, aki megfelelő képesítéssel rendelkezik ahhoz, hogy meg tudja erősíteni (vagy cáfolni) azt, amit ajánlok.

ÖSSZEGZÉS: A GYORSÍTÓSÁV FELISMERÉSEI

- Lényegében lehetetlen, hogy „először magadnak fizess", ha alkalmazásban állsz.
- Ahhoz, hogy a járműved (saját magad) ura lehess, céget kell alapítanod, ami hivatalosan elválasztja a személyedet az üzleti tevékenységedtől. A cég helyettesít téged az üzleti tevékenységben.
- A Gyorsítósávban az ajánlott vállalkozási forma (az Egyesült Államokban) a C vagy S típusú társaság, illetve az LLC (kft.).



Az élet kormánykereke

„Életed a tudatosan és öntudatlanul hozott döntéseid összessége. Ha a döntés folyamata a te kezedben van, akkor az életedet minden szempontból te irányíthatod – és rátalálhatsz a szabadságra, ami abból ered, hogy a magad ura vagy."

~ Robert F. Bennett

A SZEGÉNYSÉG FŐ OKA

Tegyük fel, hogy a szegénység betegség. Szerinted mi lehet az oka? Természetesen a pénz hiánya. De vajon tényleg ez az ok, vagy ez csak tünete az igazi problémának? Akkor talán a tanulás hiánya? A lehetőségek, a pozitív példaképek vagy az akarat hiánya? Nem. Ezek mind tünetek. Ha a szegénység lábnyomait visszaköveted a kiindulási ponthoz, mindig ugyanoda lyukadsz ki: a *döntésekhez.* A szegénység fő okát a rossz döntések jelentik.

A PROBLÉMA GYÖKERE

Ahogy a jövedelmem nőtt, úgy emelkedett a koleszterinszintem is. A jólét útja a falánkság szakadéka mellett vezet. Az orvosom gyógyszereket akart felírni; ő ezt a fajta kezelést részesítette előnyben. Elutasítottam, mert én magát a problémát szerettem volna megoldani, nem csupán elfedni a tüneteket.

Ha a vagyont egy nagy gyógyszergyártó cégnek tekinted, és a tüneteket kezeled a probléma orvoslása helyett, akkor nem fogsz sikerrel járni. Fáradtnak érzed magad? Vedd be ezt a pirulát. Fogyni szeretnél? Vedd be ezt a másikat. Gépiesen elnyomod a tüneteket, miközben figyelmen kívül hagyod a valódi problémát. Én visszautasítottam a koleszteringyógyszereket, mert azok csak a tünetre jelentettek volna megoldást, a problémára nem. *A magas koleszterinszint tünet volt: az egészségtelen étrend problémájának tünete.*

Ha az autód üzemanyagtartályából szivárogna a benzin, hogyan hárítanád el a hibát? A tüneti kezelés az lenne, hogy sűrűbben jársz tankolni, hogy biztosítsd a folyamatos üzemanyag-utánpótlást. A probléma kezelése viszont az, hogy betömöd

a lyukat. Az egyik csak a tünetre (a szivárgásra) nyújt megoldást, a másik azonban magára a problémára (a lyukas benzintartályra). Az üzemanyag pótlása ugyan megszünteti a tünetet, de nem oldja meg a problémát. Ha abbahagyod a folytonos tankolást, a probléma ismét felszínre kerül.

Hogyan kapcsolódik ez a sikerhez és a döntésekhez? Egyszerű. *Ha nem ott vagy, ahol lenni szeretnél, akkor a problémát a döntéseid jelentik.* A helyzeted ezeknek a döntéseknek a tünete. Mindenki szereti a sikerrel kapcsolatos bölcsességeket. Itt van kettő:

- *A siker gyakran a kitartáson múlik.*
- *A siker azt jelenti, hogy megvan benned a bátorság, az elszántság és az akarat, hogy azzá válj, akinek hited szerint születtél.*

Ezekkel a mondásokkal az a gond, hogy a tünetekre összpontosítanak, miközben homályban hagyják a lényeget: a döntéseket. Az első idézet a kitartásról szól. De hogyan leszel kitartó? Tudatos döntés – méghozzá nem egy, hanem több száz, sőt több ezer döntés – eredményeként. Egyetlen döntés nem tesz kitartóvá. Nem teheted meg, hogy egy nap felébredsz, és azt mondod: „Úgy döntöttem, ma kitartó leszek." Ennek minden nap meg kell történnie, nem csak egyszer! A kitartás egy sok-sok döntéssel felépített életmód eredménye. Ha két próbálkozás után feladod, akkor kitartottál? Állíthatod magadról egy kudarc után, hogy kitartó vagy?

A második idézet ugyanígy fejtörésre ad okot. Az elszántság nem egy egyszeri döntés, hanem több ezer. Nem dönthetsz csak egyszer úgy, hogy elszánt leszel: újra meg újra határozottan el kell köteleznéd magad mellette, különben nem tekintheted magad elszántnak.

Fejtegetésem lényege az, hogy a siker a Gyorsítósávban nem egyetlen döntésen múlik, hanem döntések százain. Ezek a döntéseid hozzák létre a folyamatot, amelyből új életmód születik, és az életmódoddal kapcsolatos döntések tesznek milliomossá.

ÉLETED KORMÁNYKEREKE

Jövőbeli helyzeted a döntéseidből születik. Életed szövetét milliónyi döntésed egymásra halmozódó következményei szövik. Cselekedsz, reagálsz, hiszel, hitetlenkedsz, megértesz és félreértesz, és ez mind-mind kihat az életedre. Ha elégedetlen vagy az életeddel, azért teljes mértékben a döntéseid a felelősek. Okold önmagad és a döntéseket, amelyeket hoztál. Igen – az vagy, akivé a döntéseid tettek.

Huszonhat évre és egy hóviharra volt szükségem ahhoz, hogy megértsem a döntéseim hatalmát. A limuzinom a hóviharban akadt el, de a saját döntésem juttatott oda. Én választottam a munkát. Én döntöttem úgy, hogy béna állásokat keresek. Én döntöttem úgy, hogy továbbra is Chicagóban élek. Én döntöttem úgy, hogy az egyetem után nem egy vállalatnál helyezkedem el. Én választottam meg a barátai-

mat. Én döntöttem el, hogy milyen üzleti tevékenységet fogok folytatni. Mindenben én döntöttem, és a döntéseim vezettek el ahhoz a bizonyos pillanathoz is, amikor ráébredtem, hogy *életem volánja mögött én magam ülök,* a problémáim pedig a saját döntéseim következményei. Én kormányoztam magam ebbe a helyzetbe!

Bárhol is légy – vonaton, repülőgépen, egy lepukkant lakás vécéjében vagy egy karibi strandon –, te döntöttél úgy, hogy elolvasod ezt a könyvet. Nem én kényszerítettelek rá, hogy a kezedbe vedd. Igen, *pontosan ott vagy, ahová a döntéseid juttattak.* És ha az a boldogtalanság, akkor ideje jobb döntéseket hoznod.

DÖNTSD EL, HOGY GAZDAG VAGY SZEGÉNY AKARSZ LENNI!

A gazdagságról álmodozni és a gazdagságot választani két különböző dolog, és a kettőt hatalmas szakadék választja el egymástól. Választhatod a Járdát, a Kapaszkodósávot vagy a Gyorsítósávot. Dönthetsz úgy, hogy az életedet egy nagyobb célnak szenteled, de úgy is, hogy csak sodródsz az élettel. Választhatsz, hogy hiszel az elméleteimben, vagy sem. A közös nevező minden esetben TE vagy.

A kormánykerék (a döntéseid) életed legfontosabb irányítója. Miért gyűlölöm a Kapaszkodósávot? Mert megfoszt a választás lehetőségétől, és valaki másnak adja át a döntés jogát – a cégnek, a főnöknek, a tőzsdének, a gazdaságnak és így tovább.

A szegények nem a szegénység mellett döntenek, hanem rossz döntéseket hoznak, amelyek, mint egy kirakós játék darabkái, lassanként összeállnak, és végül szegénységbe taszítják őket. Ha a szegénység ösvényén visszafelé követed a nyomokat, rossz döntések sorozatát láthatod, amelyek lassan, de biztosan vezettek a szegénységbe:

- A döntés, hogy csalsz a vizsgákon, vagy tanulsz.
- A döntés, hogy elfecsérled az egyetemi éveidet, mert úgyis a szüleid fizetik a tanulmányaidat.
- A döntés, hogy hazudsz, vagy őszinte leszel.
- A döntés, hogy biztosítás nélkül vezetsz.
- A döntés, hogy jó emberek helyett rossz emberekkel barátkozol.
- A döntés, hogy tévét nézel, vagy elolvasol egy könyvet.
- A döntés, hogy 170 km/h-val mész ott, ahol csak 90 km/h-val lehetne.
- A döntés, hogy kirabolod a sarki kisboltot.
- A döntés, hogy túl sokat eszel vagy iszol.
- A döntés, hogy olyan embereknek hiszel, akik még soha nem bizonyítottak.
- A döntés, hogy megcsalod a párod.
- A döntés, hogy hitelre vásárolsz.
- A döntés, hogy minden hétvégén belövöd magad.
- A döntés, hogy megbízol egy vállalkozót átvilágítás nélkül.
- A döntés, hogy heti 30 órán át videojátékokkal játszol.
- A döntés, hogy négyheti randizás után házasságot kötsz valakivel.
- A döntés, hogy hozzá nem értő társakkal vágsz bele egy üzletbe.

AZ ÁRULÁS ÚTJA MINDIG NYITVA ÁLL

Mindig is szerettem az utcai gyorsulási versenyeket. Miután több feltuningolt Viperem is volt, folyton ki akartak hívni. Aztán egy nyári estén, miután lehajtottam pár pohárral, hagytam, hogy az egóm átvegye az irányítást, és ráálltam egy versenyre. Túlnyomtam a gázt, a kocsi irányíthatatlanul pörögni kezdett a tengelye körül, átsodródott a szembejövő sávba, és nekicsapódott egy pálmafának. Amikor magamhoz tértem, azt láttam, hogy a Viper anyósülésének új utasa egy tízméteres datolyapálma törzse. Letartóztattak, fogdába zártak, és vádat emeltek ellenem ittas vezetésért és gondatlan veszélyeztetésért.

Szerencsére nem öltem meg senkit – sem mást, sem magamat. Ugyanakkor a rendőr, aki letartóztatott (és aki egyébként végignézte az egész versenyt – jó, mi?) azt mondta, hogy ha a fa nem az utas, hanem a vezető oldalán ütközött volna az autónak, akkor nem éltem volna túl. Pénzfeldobással döntöttem élet és halál között, és túléltem. Visszatekintve egyértelmű, hogy az a döntésem, hogy kiállok versenyezni, *áruló döntés* volt.

Az áruló döntések olyan cselekedetek, amelyek helyrehozhatatlan kárt okoznak az életedben, az álmaidban és a céljaidban. Az áruló döntések következményei az életedet előre nem tervezett kitérőkre és veszélyes utakra kényszerítik, amelyekről nehéz visszatalálni, sőt gyakran nem is lehetséges.

Ha miattam meghal valaki, akkor éveket töltök börtönben, a vagyonom felét ügyvédekre költöm, és együtt kell élnem a fájdalmas valósággal, hogy elvettem valakinek az életét. Minden a feje tetejére áll, és az életem azon nyomban gyökeresen megváltozik. Nincs az a pénz, amivel megúszhatod a börtönt, vagy megtisztíthatod a lelked attól a borzalomtól, hogy elvetted valakinek az életét. Az áruló döntések örökre megváltoztatják az életedet.

Jack megvásárolja álmai otthonát, és 800 ezer dolláros jelzáloghitelt vesz fel rá, bár csak 65 ezret keres egy évben. A laza hitelezési feltételeknek és a virágzó ingatlanpiacnak köszönhetően nyugodt szívvel fogadja el a kölcsönt. Nem olvassa el a dokumentumokat, de feltételezi, hogy a hitelező bank mindkettőjük érdekeit szem előtt tartja. Tizennyolc hónappal később a bank kamatot emel, és Jack az új törlesztőrészleteket már képtelen kigazdálkodni, ami arra kényszeríti őt, hogy árverésre bocsássa a házát. Rossz hitelképességi mutatója tizenkét évig kísérti. Nem kap új jelzáloghitelt, így elesik az esetleges üzleti lehetőségektől.

Andrénak, aki a Gyorsítósávnak köszönhetően 28 évesen már milliomos, mindene megvan: gyönyörű feleség, pénz, egy egészséges kislány, és hét étterem New York különböző pontjain. André a világ királyának érzi magát. Péntek este az egyik étterem éjszakai műszakvezetőjének születésnapját ünneplik, és lehajtanak pár italt. André részegen ül a volán mögé.

Úgy dönt, hogy elég jól érzi magát ahhoz, hogy vezessen. A hazaúton karambolozik, és a balesetben egy négytagú család életét veszti. Andrét letartóztatják és elítélik ittas vezetésért. Élete következő 11 évét börtönben tölti, és elveszíti a családját és az üzleti vállalkozásait.

André élete örökre megváltozik, mert több áruló döntést is hozott. Úgy döntött, hogy iszik. Úgy döntött, hogy részegen vezet. Úgy döntött, hogy „elég jól érzi magát". Számos döntés, világos kilépési stratégia. Nem döntött bölcsen.

A közelmúlt sporthírei között szintén találhatsz olyanokat, amelyek az árulás súlyát szemléltetik. Az amerikaifutball-játékos Michael Vick bűncselekményeket követett el, és ez megváltoztatta az életét. Öröksége (ha nevezhetjük így) már soha nem lesz ugyanaz. Eljátszotta az emberek tiszteletét és két évet az életéből. Rossz döntések sorozatát hozta, azzal a döntéssel kezdve, hogy bűnözőkkel barátkozott.

Az NFL egy másik futballistájának az életébe került az egyik döntése. Eszébe sem jutott, hogy ilyen tragikus következménye lehet annak, hogy megcsalja a feleségét. Steve McNairrel azonban pontosan ez történt, amikor a szeretője állítólag lelőtte egy nashville-i lakásban. Nem ő döntött úgy, hogy megöleti magát, viszont az ő döntése volt, hogy elcsábítja az asszonyt. Ő választotta ezt a kapcsolatot. Ő döntött úgy, hogy megcsalja a feleségét. Ő határozott a tettei felől. A lényeg, amit látnod kell, hogy sosem EGYETLEN döntésről van szó. Steve McNair is sok-sok döntést hozott, amelyek végül árulásra vitték. Az ő döntései töltötték meg a fegyvert, még ha valaki más húzta is meg a ravaszt.

Életed kormánykereke veszélyes fegyver. Csak tíz centin múlik az egész. Ha gyorshajtás közben csak tíz centivel elrántod a kormányt, az életedet olyan útra siklathatod ki, ahonnan nincs visszatérés. Vagy ami még rosszabb, bele is csapódhatsz egyenesen egy betonfalba. A döntéseid éppen olyan kényesek, mint amilyen érzékeny egy autó volánja. Sajnos az áruló utak felé mindig zöld a lámpa. Az emberek saját döntéseik nyomorába fulladnak bele, miközben nem hajlandóak elismerni, hogy ők az okai mindennek.

A MA DÖNTÉSEI KIHATNAK A HOLNAPRA

Majd meglátod.

A „majd meglátod" anyám kódja volt arra, hogy „nekem van igazam, te tévedsz, és az idő majd feltárja az igazságot."

Lázadó tinédzser voltam, és egy túramotorért nyaggattam anyámat. Nagyon nem tetszett neki az ötlet, de végül engedett a könyörgésemnek, azzal az intéssel, hogy „majd meglátod". Nem tartott sokáig, hogy tényleg „meglássam". Tesztoszterontól fűtött, beképzelt, önmagát legyőzhetetlennek képzelő 15 éves gyerek voltam, aki életében még soha nem motorozott, és most az életével játszott. 80 km/h-val száguldottam egy földúton, amikor fejreálltam, eltörtem a csuklómat és két ujjamat, térdszalagszakadást szenvedtem, és tönkrevágtam a nyakam.

A csontok beforrtak ugyan, de az a nap nem maradt hosszú távú következmények nélkül. Évtizedek teltek el azóta, de ma is krónikus nyaki fájdalom kínoz, ezért kénytelen vagyok szokatlan testhelyzetekben aludni. Megszámlálni sem tudom, hány órát töltöttem fizikoterápiás kezeléssel, csontkovácsoknál és gyógymasszőröknél, és mennyi pénzembe került mindez. Sokszor fantáziálok arról, hogy visszamegyek az időben ahhoz a naphoz, és felpofozom azt az arrogáns gyereket. Azt kívánom, bárcsak elmondhatnám neki, hogy érzem magam ma, elolvastathatnám vele ezt a fejezetet, és megértethetném vele, hány *lóerő* rejtőzik a döntéseiben, és milyen hatással vannak azok a röppályájára.

A döntéseinknek évtizedeken átívelő következményei vannak. Ez az átívelés a „lóerő". A fájdalom, amit érzek, nap mint nap eszembe juttatja azt a végzetes napot, amikor ostoba döntést hoztam. Még ma is fizetem annak a döntésnek az árát, és a hitelt életem végéig törleszthetem.

A PILLANGÓ-HATÁS

Tudsz olyan döntést hozni ebben a pillanatban, ami örökre megváltoztathatja a jövőd? Természetesen igen, és ez jelentheti a különbséget szegénység és gazdagság között.

Döntéseid apró változtatások, amelyeket a kiinduló helyzeteden eszközölsz, de ezek az apró változtatások az idő múlásával mélyreható következményekkel járnak. Mint amikor elütsz egy golflabdát: ha pontosan szemből ütöd meg, a labda egyenesen repül a lyuk felé, de ha akár csak egy tizedfokkal elforgatod az ütőt, messze elvéti a célt. Az ütés pillanatában csekély az eltérés, de ahogy a labda repül, az eltérés szöge egyre nagyobb és nagyobb lesz, míg végül szinte lehetetlenné válik, hogy visszatérj a pályára. Egy rossz döntés ma talán csak egyetlen fokkal módosítja a pályádat, az évek azonban óriásira nagyíthatják a hibát.

A döntések idővel elágazásokat hoznak létre az eredeti pályától; ezt nevezik „hatáskülönbözet"-nek. Egy döntés hatáskülönbözete annál nagyobb, minél több évre vetíted ki. Az eltérés ugyanakkor pozitív és negatív is lehet. Például amikor én Chicagóból Phoenixbe költöztem, a „hatáskülönbözet" idővel robbanásszerűen nőtt. Ha nem hoztam volna meg ezt a döntést, az életem jelentősen eltérő irányt vett volna. Az a döntésem, hogy elvállalok egy olyan kilátástalan állást, mint a limuzinsofőrködés, ugyancsak nagy hatásúnak bizonyult, mert ez ébresztett rá egy üzleti lehetőségre. Ez is olyan döntés volt, amelyben hatalmas lóerő rejlett, és pozitív „hatáskülönbözetet" eredményezett.

A 2003-ban, Ashton Kutcher főszereplésével készült film, a *The Butterfly Effect (Pillangó-hatás)* remekül szemlélteti a döntések „lóerejét". A film főszereplői fiatal korukban áruló döntéseket hoznak, és a néző előtt kibontakozik azok életre szóló hatása: a hatáskülönbözet.

Fel kell ismerned, hogy minden nap olyan döntéseket hozol, amelyek az évek során továbbgyűrűznek. A kérdés az, hogy merre térítenek el: a boldogság és a jólét, vagy a depresszió és a szegénység felé?

A LÓERŐ ERÓZIÓJA

Döntéseid jelentősen befolyásolják a jövőbeli pályádat. A lóerő annál nagyobb, minél fiatalabb vagy, a korral azonban sajnos halványul.

Ha nem világos, miért, gondolj egy aszteroidára, amelyik egyenesen a Föld felé tart. Ha az űrben még sok-sok millió kilométerre van tőlünk (ez jelképezi a fiatalkorodban hozott döntéseidet), egyetlen foknyi pályamódosítás megmentheti a Földet a pusztulástól. Ez a lóerő hatalma. Ha viszont a kisbolygó közelebb van a Földhöz (ahogy idősebb korodban egyre közelítesz a halálhoz), a döntéseid hatékonysága gyengül. Egyetlen foknyi változtatás már lehet, hogy nem elég. Ugyanahhoz a hatékonysághoz 10 fokra lehet szükség.

25 éves kor alatt maximális lóerővel rendelkezel, és a döntéseid hihetetlen hatással járhatnak. Egyetlen döntés, amelyet több mint 20 évvel ezelőtt hoztam, még ma is kihat az életemre. Ez hatalmas nyomaték! Ha visszagondolsz a döntéseidre, beláthatod, hogy bár egy pillanat alatt hozod meg őket, a következményeik – különösen, ha fiatalkorban hozott döntésekről van szó – egész életedben érződnek.

Életed döntései olyanok, mint egy öreg tölgy, amelynek több millió ága van. Az ágak jelképezik a döntéseid következményeit. A fa tövéhez közel az ágak vastagok. Ezek az életed korai szakaszában hozott döntéseket tükrözik. A legfelső ágak ugyanakkor vékonyak – ezek jelképezik az életed vége felé tett választásokat.

A fa tövének vastag ágai, a fiatalkori döntések sugározzák a legtöbb erőt. A fán feljebb haladva az ágak idővel egyre vékonyabbak és gyengébbek. Nincs bennük elég erő, hogy a fát új irányba hajlítsák, mert a fa törzse az életkorral, a tapasztalatokkal és a berögződő szokásokkal egyre vastagabb lesz.

Motorbalesetem jelentős lóerőt fejtett ki, mert a hatását még ma is érzem. Ha 23 éves korodra ötgyermekes egyedülálló anya vagy, hová vezetnek majd szerinted a döntéseid fájának ágai? Milyen vastag és hajlíthatatlan lesz a fa törzse? Ha a főiskolán lógsz az előadásokról, és négy évig csak vedeled a piát, hogyan fognak ezek a döntések továbbgyűrűzni? Ha a legjobb barátod egy drogdíler, ez az ág hová vezet?

David 16 évesen iskolai csínytevést követ el: meggyújt egy füstbombát az iskolabuszban. Tizennégy gyerek füstmérgezést szenved. Szerencsére gyorsan meggyógyulnak, de David tíz napra a fiatalkorúak börtönébe kerül, és ez végérvényesen más vágányra tereli az életét. David a börtönben megismerkedik Rudyval, aki megtanítja Davidnek a tökéletes betörés „szabályait". Ez a kapcsolat Davidet arra ösztönzi, hogy új „foglalkozást" válasszon magának: tolvaj lesz. Hét évig sikerül kijátszania a törvényt, de végül elfogják, bíróság elé állítják, és kilenc év fegyházra ítélik.

Ha David nem találkozik Rudyval, mi lenne most? Tűzoltó? Bankár? Döntései messzire menő következményekkel jártak.

17 éves korában Alyssa, a mintadiák, szülei kívánsága ellenére elköltözik otthonról, hogy összebútorozzon egy 31 éves férfival, akit négy hónappal korábban ismert meg a helyi bárban. Barátja bevezeti őt a metamfetamin élvezetébe, és amit Alyssa kezdetben csak a kellemes időtöltés kedvéért próbál ki, egész életét felemésztő függőséggé válik. Alyssa törvénybe ütköző dolgokat tesz, hogy függőségét kielégíthesse; még a szüleit is meglopja. Akkor ébred rá, mit tett, amikor lopás közben tetten érik a helyi plázában, és három év börtönre, valamint kötelező elvonókúrára ítélik.

Ha Alyssa hallgat a szüleire, hol tartana ma? Ő is egész életében cipelheti döntései következményeinek súlyát.

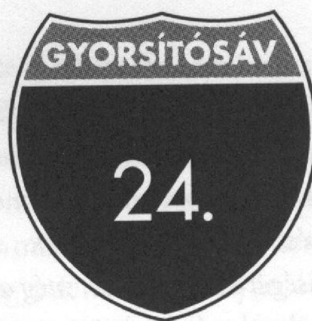
A mindennapi életed során hozott legapróbb döntések is szokásokat, illetve egyfajta életmódot alakítanak ki, amelyből folyamatok születnek, és ezek fejtik ki a legnagyobb hatást. Nem egyszeri döntés kérdése, hogy „a Gyorsítósávra válts", mert az önmagában csupán egyetlen esemény. *A Gyorsítósávban haladni folyamat, ami döntések százait jelenti.*

Az életkorodtól függetlenül vess számot az életeddel, elemezd az útelágazásokat, és vizsgáld meg, hová vezettek. Minden elágazás egy-egy kicsi vagy nagy döntést képvisel, és közös bennük, hogy bámulatos módon egészen máshová tudnak eljuttatni. Bárhogy is dönts ma, a hatását holnap ugyanúgy érezni fogod, mint hetek, hónapok, évek vagy évtizedek múlva, sőt a döntés kihatással lesz az utánad jövő nemzedékekre is.

Ha 30 évesnél fiatalabb vagy, a döntéseid különösen nagy erővel hatnak, mert ezekből hajtanak ki a döntési fád legvastagabb ágai. Ideje tövig nyomni a gázt!

ÖSSZEGZÉS: A GYORSÍTÓSÁV FELISMERÉSEI

- A szegénység elsősorban rossz döntésekből ered.
- Életed kormánykerekét a döntéseid irányítják.
- Pontosan ott vagy, ahová a döntéseid juttattak.
- A siker döntések százainak eredménye, amelyek folyamatot alkotnak, a folyamat pedig egyfajta életmódot hoz létre.
- Életed leghatékonyabb vezérlőszervét a döntéseid jelentik.
- Az áruló döntések az egész életedre negatív hatást fejtenek ki.
- Döntéseid jelentős „lóerővel" bírnak, és meghatározzák a jövőbeli pályádat.
- Minél fiatalabb vagy, annál nagyobb hatásúak a döntéseid.
- A lóerő idővel csökken, mert a régi döntések következményei vastag és nehezen hajlítható ágakat eredményeznek.



Kapcsold be az ablaktörlőt!

„Amíg nem látjuk, kik vagyunk,
nem tehetünk lépéseket annak érdekében, hogy azzá váljunk, akik szeretnénk lenni."

~ Charlotte P. Gilman

KAPCSOLD BE AZ ABLAKTÖRLŐT!

Egyszer éppen benzint tankoltam a Lamborghinimbe, amikor egy tinédzser megkérdezte tőlem, hogy készíthet-e néhány képet a kocsiról.

– Persze, csináld csak! – feleltem.

Miután minden szögből lefotózta az autót, és közben nem győzött áradozni róla, így kiáltott fel:

– Annyi képet kell csinálnom róla, amennyit csak tudok, mert esélyem sincs, hogy nekem valaha is ilyen kocsim legyen!

Nincs valami gond ezzel az okfejtéssel? A fiatalember úgy döntött, hogy elhiszi: *soha* nem lesz saját Lamborghinije. Nem látott ki a saját szélvédőjén. Apró döntés? Áruló döntés? Jelentős lóerővel bíró döntés?

Ez a látszólag ártatlan szemléletbeli választás szörnyűséges erejű árulás, mert megfojtja az álmokat. A fiú rossz felfogást választott magának, és emiatt egész életében középszerűségre lesz kárhoztatva. Esküdtszéke már meghozta az ítéletét: egy fényűző autót „soha nem engedhet meg magának". Döntései ezt a gondolkodásmódot fogják tükrözni. A fiú sajnos nem értette meg, mennyire elhomályosítja a látásunkat, ha a világot a saját magunk alkotta szélvédőn keresztül szemléljük.

A SZEMLÉLET MEGVÁLASZTÁSA

Az előző fejezetben a döntéseinkről és azoknak az életünkre gyakorolt hatásáról beszéltünk, de eddig csak tettekről volt szó – fizikai cselekedetekről, amelyek kézzelfogható következményekkel járnak. Ha azonban mélyebbre tekintünk, felmerül a kérdés: miből erednek a tetteink? Mi késztet arra, hogy döntsünk és cselekedjünk? Kétféle döntés létezik:

1) szemléleti döntések (gondolati minták);

2) cselekvési döntések (úgy döntesz, hogy elolvasod ezt a könyvet).

A cselekvési döntésekhez mindig szemléleti döntések adják meg a lökést. Ha hiszel valamiben, akkor valószínűleg ennek a hitnek megfelelően fogsz cselekedni. Köztem és az autómat a benzinkútnál fotózó fiú között ez volt a különbség: amikor én sráckoromban megláttam életem első „hús-vér" Lamborghinijét, arra gondoltam, hogy egy nap nekem is ilyen kocsim lesz. Szemléleti döntésem határozott volt, és később olyan cselekvési döntésekben nyilvánult meg, amelyek tükrözték a szemléletemet.

A történéseket mindig a saját nézőpontodból értelmezed. Az elméd felcímkézi és csoportosítja a körülötted zajló eseményeket. Például, ha valaki azt mondja: „kutya", akkor a te lelki szemeid előtt megjelenhet egy fekete labrador, míg mások egy uszkárra gondolnak. Amikor egy fényűző házat látsz a tengerparton, mire gondolsz? „Mázlista"? Vagy erre: „nekem soha nem lesz ilyen házam?" Az első lépés afelé, hogy jobb döntéseket hozz, a szemléletváltás, mert a tetteid a szemléletedből következnek.

Ha elveszíted a munkád, akkor azt pozitívan és negatívan is felfoghatod. Ha lekapcsolnak gyorshajtás közben, lehetsz dühös vagy hálás. A szemléletválasztás és a szemléleti döntések az agyadból indulnak, és ezek alakulnak át cselekvési döntésekké.

A TE NÉZŐPONTOD NEM A VALÓSÁG

Néhány évvel ezelőtt a barátnőmmel elmentünk egy barátom házibulijára. Egy kis asztalnál ültünk, és észrevettünk egy nagyhangú fickót, aki asztalról asztalra járva beszédbe elegyedett az emberekkel. Úgy nézett ki, mint aki azért koptatja a szőnyeget, mert el akar adni valamit. Így is volt. Végül elért a mi asztalunkhoz is, és modortalanul ránk zúdította a kérdést:

– Hé, nem akartok 10 ezer dollárt keresni havonta?

A kérdés a legkevésbé sem illett a partihoz, ezért úgy döntöttem, hogy én is oda nem illő módon válaszolok neki.

– Havi 10 ezret? Tényleg? – kérdeztem gúnyosan.

A fickó azt hitte, bekaptam a horgot, így aztán megpróbált rábeszélni egy remek hálózati értékesítési lehetőségre: gyógynövényekből készült táplálékkiegészítőket kellett volna forgalmazni. Nevetve félbeszakítottam:

– Figyelj, én kétnaponta keresek 10 ezer dollárt, úgyhogy ez a remek lehetőség nekem 90%-os bércsökkentést jelentene. Azt hiszed, érdekel?

Leesett az álla. Amikor összekaparta a földről, olyan képpel állt odébb, mint egy patkány, aminek nem jutott sajt.

Rövid eszmecserénk során a fickó egy feltételezéssel élt: azt hitte, havi 10 ezer dollár sok pénz! Hát nem az. Pénzből végtelen sok van. A Gyorsítósávot kihasználók olyan lehetőségekre csapnak le, amelyek havonta hat vagy hét számjegyű összegeket hoznak a konyhára. *A különbség a szemléletben van.*

Emlékszem arra az időre, amikor még én is azt hittem, hogy 10 ezer dollár egy csomó pénz. Ez azonban csupán az én felfogásom volt, nem a valóság. 1 millió dollárt is lehet keresni egy hónapban, ha helyes döntéseket hozol, és a Gyorsítósáv megfelelő útvonalain haladsz. Ez a felfogás vezet jobb cselekvési döntésekhez. A fickó a buliban olyan utat választott, ahol sűrű a forgalom. Ahelyett, hogy saját többszintű értékesítési hálózatot hozott volna létre, belépett egy meglevőbe. Ahelyett hogy a hatás törvényét kihasználva tömegeket szolgált volna ki, csatlakozott a tömeghez.

A SZÉLVÉDŐ LEPUCOLÁSA A NYELVEZETNÉL KEZDŐDIK

A szavak, amelyeket használsz, elárulják a gondolkodásmódodat. Vegyük például ezt a megjegyzést a Fastlane-fórumról:

> *„Múlt pénteken eljegyeztem a barátnőmet! Már jó ideje rágódtam ezen, de úgy döntöttem, talán adhatok a házasságnak még egy esélyt. Ő egy nagyszerű lány, aki a legjobbat érdemli, és én azt hiszem, meg tudom adni neki, amire vágyik."*

Ha ezt olvasod, biztos sikert látsz magad előtt, vagy kudarcot szimatolsz? Én szívből kívánom ugyan, hogy a fickó házassága boldog legyen, de néhány lagymatag szó kétségeket ébreszt bennem, mert bizonytalanságról árulkodik: „talán", „azt hiszem". Ez a szóhasználat semmi jót nem ígér. Hogyan kellett volna fogalmazni, hogy meggyőzőbb legyen?

> *„Múlt pénteken eljegyeztem a barátnőmet! Már jó ideje rágódtam ezen, de úgy döntöttem, hogy még egyszer, utoljára, megházasodom. Ő egy nagyszerű lány, aki a legjobbat érdemli, és én meg fogom adni neki, amire vágyik."*

Figyeld meg a különbséget! Az első tétova, a második határozott. Úgy tűnhet, mindkettő ugyanazt mondja, de az elsőben ott rejlik a kudarc lehetősége, míg a második eltökélte, hogy ezúttal sikerülni fog. A nyelvezetnek, amit használsz, súlya van. Ha egy agysebész azt mondja neked műtét előtt: „azt hiszem, meg tudom önt műteni, és megpróbálom sikeresen végrehajtani az operációt", akkor jobb, ha sikítva menekülsz, vagy máris becserélheted a kórházi göncödet egy túlvilági hálóköntösre.

A szavaid és a gondolataid megváltoztatása olyan, mintha tisztára törölnéd a szélvédőt, hogy kiláss a magad kis buborékjából. Hogyan fogalmazod meg a szemléletmódodat? Milyen nyelvet használsz a fejedben? „Én soha… Nem tudom… Bárcsak…" Vagy jobb szavakat választasz? „Meg tudom csinálni… Le fogom győzni… Megteszem… Képes vagyok rá".

Ha a világod olyan szavakkal van tele, mint a „soha" vagy a „képtelen vagyok", akkor ezek valóra is válnak: soha nem fog sikerülni, és képtelen leszel rá. Lehetséges

1 millió dollárt keresni egyetlen hónap alatt? Persze. Kérdezd a fickót, akinek sikerült. Mi különbözteti meg az ő szélvédőjét a tiédtől? A szemlélet helyes megválasztása az, ami helyes cselekvési döntéseket eredményez. A felfogásodat megváltoztatni egyenértékű a jövőbeli tetteid megváltoztatásával.

Ennek a könyvnek az a célja, hogy megváltoztassa a felfogásodat a pénzről és a vagyonról. Hogy elhidd, hogy a munkából visszavonulni bármilyen életkorban lehetséges. Hogy elhidd, hogy az öregség nem előfeltétele a vagyonnak. Hogy elhidd, hogy egy munkahely éppen olyan kockázatos, mint egy üzleti vállalkozás. Hogy elhidd, hogy a tőzsde nem szavatolja a meggazdagodást. Hogy elhidd, hogy akár mától számítva pár éven belül nyugdíjba mehetsz.

De hogyan „tölthetsz fel" az agyadba új meggyőződéseket, és írhatod felül a régieket? Kutasd fel azokat az információkat, forrásokat és embereket, amik és akik megerősítik az új hitedet. Ami engem illet, én azoknak a történetét kutattam, akik gyorsan jutottak vagyonhoz, és hamarosan rájöttem, hogy a „gyors meggazdagodás" nem csupán mítosz. Egyetlen olyan 19 évesre sem bukkantam, aki befektetési alapokba pumpált pénzből gazdagodott volna meg – viszont találtam 24 éves milliomos feltalálókat, cégalapítókat, írókat és webhelytulajdonosokat.

Ha rendkívüli eredményt szeretnél elérni, akkor rendkívüli gondolkodásra lesz szükséged. Sajnos a „rendkívülit" és az azt tápláló meggyőződéseket nem találod meg a társadalom általános gondolkodásának gravitációs kútjában.

JÁRMŰVEZETÉSI TANÁCSOK: HA JOBBAN AKARSZ ÉLNI, HOZZ JOBB DÖNTÉSEKET!

Utad közben tisztelettel tedd fel magadnak a kérdést: helyesen szemlélem a dolgokat? Helyes cselekvés mellett döntöttem? Olyan döntést hoztam, amellyel elárulom az álmaimat és bepárásítom a szélvédőt, amelyen keresztül kiláthatnék egy jobb életre? Mit választottam: áldozat vagy győztes leszek? Feltettem a kezem, vagy elfogadtam a kihívást?

Életed megváltoztatása a döntéseid megváltoztatásával kezdődik. A Gyorsítósávban a járműved kerekei nem aszfalton, hanem döntéseken görögnek előre a meggazdagodás felé. A jobb döntések érdekében két stratégia közül választhatsz, a döntés súlyától függően:

1) legrosszabb eseti következményelemzés;
2) súlyozott átlagú döntési mátrix.

A legrosszabb eseti következményelemzés célja az, hogy távol tartson a veszedelmes kitérőktől és az áruló döntésektől. Ezzel szemben a súlyozott átlagú döntési mátrix a többféle eshetőséggel számoló nagy döntésekben segít. A két stratégia a döntések mindkét végletéről gondoskodik: segít megelőzni a katasztrofális döntéseket, és elősegíti a helyes választásokat.

LEGROSSZABB ESETI KÖVETKEZMÉNYELEMZÉS

Az első döntési eszköz a legrosszabb eseti következményelemzés, amely előrelátást és a lehetséges következmények elemzését kívánja tőled. Minden, következményekkel járó döntés előtt három kérdésre kell válaszolnod:

1) Mi lehet a döntés legrosszabb következménye?
2) Mi a valószínűsége a legrosszabb kimenetelnek?
3) Elfogadható a kockázat?

Bár a fenti három kérdésre válaszolni hosszadalmasnak tűnhet, az elemzési folyamatnak nem szabad tovább tartania néhány másodpercnél. Papírra és tollra nincs szükség, csak a fejedre és tudatos szemléletválasztásra. Ha a döntéseidet előzetesen legrosszabb eseti következményelemzésnek veted alá, felfedheted a potenciális katasztrófákat, majd megkeresheted az alternatívákat. Így kikerülheted a felesleges, áruló utakat.

Én gyakran alkalmazok legrosszabb eseti következményelemzést. Néhány évvel ezelőtt például felvittem a lakásomra egy nőt, miután lehajtottunk néhány italt egy helyi bárban. A hölgy nagyon beindult, és rám mozdult. Romantikusan a fülembe súgta: „szerelmeskedj velem!" Természetesen, miután mindössze két órája ismertem, tisztában voltam vele, hogy ez nem szerelem, hanem valami más.

Részeg vágyaim mögött lefuttattam a legrosszabb eseti következményelemzést. Mi lehet az ajánlat elfogadásának legrosszabb következménye?

1) Összeszedek valamilyen szexuális úton terjedő betegséget.
2) Teherbe ejtem a nőt, és ezzel egész életemre hozzáláncolom magam.
3) Megvádol nemi erőszakkal.

Mi a valószínűsége a fenti kimeneteleknek?

1) Szexuális úton terjedő betegség: 10% (figyelembe véve, hogy a hölgy elég könnyűvérűnek látszik).
2) Terhesség: 1%.
3) Hamis vád: 0,5%.

Elfogadható a kockázat? Magamban azonnal rávágtam a választ: ISTEN MENTS! A 10%-os és 1%-os kockázatot túl nagynak találtam, és ez a kockázatos döntés talán olyan következményekkel járt volna, amelyek ÖRÖKRE megváltoztatják az életem. Visszautasítottam a hölgy közeledését, és elfojtottam a vágyaimat egy jobb döntés érdekében. Mi lett volna, ha nem így teszek? Persze, bizonyára élveztem volna a hancúrozást, de mi történt volna később? Egyszer csak ott találtam volna magam egy nem kívánt terhességgel és egy nővel, akit nem is ismerek? Vagy egy olyan betegséggel

büntettem volna magam, amelyik veszélybe sodorja az egészségemet, és korlátozza a jövőbeni esélyeimet, hogy társra leljek? A lehetséges következmények súlyosan áruló pályák felé téríthettek volna el, amelyeket így sikerült elkerülnöm.

Amikor autót vezetek, gyakran van szükségem legrosszabb eseti következményelemzésre. Viper vagy Lamborghini – nem számít, az idióta sofőrök mindig megtalálnak, hogy gyorsulási versenyben reménykedve pocskondiázzanak. Persze, lehet, hogy három másodpercig keményebben taposok a gázra, de aztán a legrosszabb eseti következményelemzés átveszi az irányítást. Mi a legrosszabb, ami történhet? Meghalok, és megölök valaki mást is. Az esély? Talán 3%? Versenyzői tudásomat figyelembe véve, a kockázat veszélyesen nagy, ezért leveszem a lábam a gázpedálról, és nem veszem fel a kesztyűt. És mit csinál a másik sofőr? Elhúz mellettem, hogy bizonyítsa magának a felsőbbrendűségét, és nem törődik a lehetséges következményekkel. Ez rendben is van így – talán ezért ül ő egy tízéves, ócska Hondában, én meg egy Lamborghiniben. Nyerd csak meg a versenyt, én megnyerem az életet.

SÚLYOZOTT ÁTLAGÚ DÖNTÉSI MÁTRIX

Viaskodtál már valaha nehéz döntéssel? Tudod, amikor egyik nap még az „A" megoldás tetszik, másnap viszont inkább visszatáncolsz a „B" verzióhoz. Nem lenne nagyszerű, ha egy nehéz döntést olyan egyszerű lenne meghozni, mint két szám közül kiválasztani a nagyobbat?

A második döntési eszköz, amit használni szoktam, a nagy döntések lehetséges következményeit hasonlítja össze és számszerűsíti. Bizonyára ismered ezeket a „nagy döntéseket": elköltözzem, vagy maradjak? Szakítsak, vagy folytassam vele? Visszamenjek az egyetemre, vagy végleg hagyjam abba? A súlyozott átlagú döntési mátrixhoz papírra és ceruzára lesz szükséged, de ellátogathatsz a HelpMyDecision.com oldalra is, és elvégeztetheted a számításokat az interneten. Azt viszont mindenképpen tartsd szem előtt, hogy a súlyozott átlagú döntési mátrix a nagy döntésekhez való, ezért valószínűleg csak évi néhány alkalommal lesz rá szükséged, míg a legrosszabb eseti következményelemezést naponta alkalmazhatod.

A súlyozott átlagú döntési mátrix egyszerűvé teszi a döntéshozatalt, mert elkülöníti és fontossági sorrendbe állítja az adott döntéssel kapcsolatos tényezőket, majd minden döntést egy érték hozzárendelésével számszerűsít. A magasabb érték jobb döntést tükröz. Például, ha választanod kell, hogy Detroitba vagy Phoenixbe költözz, a súlyozott átlagú döntési mátrix egy egyszerű számértékkel – például: Detroit 88, Phoenix 93 – segíti a döntést. A számok alapján Phoenix a jobb választás. Bár a súlyozott átlagú döntési mátrix szubjektív, és feltétlen tárgyilagosságot igényel a részedről, nagyszerű eszköz annak meghatározására, hogy a céljaidnak melyik választás az előnyösebb.

A súlyozott átlagú döntési mátrix alkalmazásához legalább két választási lehetőségre van szükség, de több esetén is használható. Tegyük fel, hogy valóban Detroitban élsz, és azt fontolgatod, hogy Phoenixbe költözöl, de képtelen vagy egyértelmű

döntésre jutni. Egyik nap költözni akarsz, másnap maradni. Általában akkor ingadozik így az álláspontunk, ha túl sok tényezőt kell számításba venni a döntéshez.

Vegyél elő papírt és ceruzát, és rajzolj fel három oszlopot. Az első fölé írd azt, hogy „Tényezők", a másik kettő fölé pedig a „Detroit" és „Phoenix" nevet (vagyis a két választási lehetőséget).

Súlyozott átlagú döntési mátrix

Tényezők	Detroit	Phoenix

A következő lépés annak meghatározása, hogy milyen tényezők játszanak fontos szerepet a döntésben. Az időjárás? Az iskolák? A megélhetési költségek? A család közelsége? Írj le minden szempontot, ami befolyásolhatja a döntést, bármilyen jelentéktelennek tűnjön is. Ezeket a tényezőket írd a „Tényezők" oszlopba. A súlyozott átlagú döntési mátrix most így néz ki:

Súlyozott átlagú döntési mátrix

Tényezők	Detroit	Phoenix
Időjárás		
Iskolák		
Megélhetési költségek		
Üzleti környezet		
Adók		
Biztonság		
Szórakozási lehetőségek		
A család közelsége		

Harmadik lépésként írd oda mindegyik döntési tényező mellé, hogy milyen súlylyal esik latba. Az egyes tényezők fontosságát 1-től 10-ig rangsorold, úgy, hogy a 10-es jelölje a legfontosabb tényezőket. Ha az időjárás például jelentősen befolyásolja a hangulatodat, akkor az időjáráshoz rendeld a 10-es értéket a mátrixban. Ehhez hasonlóan, ha a gyerekeid már majdnem nagykorúak, akkor a jó iskolarendszer nem kiemelt fontosságú, ezért csak egy 3-ast kap. Rangsorold az összes tényezőt. A mátrix most így fest:

Súlyozott átlagú döntési mátrix

Tényezők	Detroit	Phoenix
Időjárás (10)		
Iskolák (3)		
Megélhetési költségek (6)		
Üzleti környezet (2)		
Adók (7)		
Biztonság (4)		
Szórakozási lehetőségek (8)		
A család közelsége (7)		

Miután minden tényezőt rangsoroltál 1-től 10-ig, osztályozd le őket mindkét választási lehetőség esetében, szintén 1-től 10-ig. Milyenek az iskolák Detroitban? Legyen 2-es. Phoenix erre a tényezőre 3-ast kap, mert úgy gondolod, hogy ezen a téren valamivel jobb. A szórakozási lehetőségek Detroitban 5-ös osztályzatot kapnak, mert a város a kedvenc csapatod, a Red Wings otthona, míg Phoenix ebből a szempontból csak egy 2-est ér. Menj végig ugyanígy minden tényezőn. A súlyozott átlagú döntési mátrixnak most valahogy így kell kinéznie:

Súlyozott átlagú döntési mátrix

Tényezők	Detroit	Phoenix
Időjárás	2	8
Iskolák	2	3
Megélhetési költségek	5	7
Üzleti környezet	6	4
Adók	6	7
Biztonság	3	6
Szórakozási lehetőségek	5	2
A család közelsége	10	0

Az egyes sorok súlyát most külön-külön szorozd össze az adott sorban a döntési lehetőségek osztályzatával, és írd az így kapott számokat zárójelben az osztályzatok mellé. A szórakozási lehetőségek sorában például Detroit így 40-et kap (8 × 5), míg Phoenix 16-ot (8 × 2). Végezd el ezt a műveletet az összes sorra. A mátrix ekkor így módosul:

Súlyozott átlagú döntési mátrix

Tényezők	Detroit	Phoenix
Időjárás (10)	2 [20]	8 [80]
Iskolák (3)	2 [6]	3 [9]
Megélhetési költségek (6)	5 [30]	7 [42]
Üzleti környezet (2)	6 [12]	4 [8]
Adók (7)	6 [42]	7 [49]
Biztonság (4)	3 [12]	6 [24]
Szórakozási lehetőségek (8)	5 [40]	2 [16]
A család közelsége (7)	10 [70]	0 [0]

Az utolsó lépés egyszerűen összeadni a súlyozott osztályzatokat az egyes oszlopokban. Így mindkét választási lehetőségre kapsz egy végső számot. Amelyiknél nagyobb számot látsz, az az előnyösebb választás a számodra. A végső súlyozott átlagú döntési mátrix tehát így fest:

Súlyozott átlagú döntési mátrix

Tényezők	Detroit	Phoenix
Időjárás (10)	2 [20]	8 [80]
Iskolák (3)	2 [6]	3 [9]
Megélhetési költségek (6)	5 [30]	7 [42]
Üzleti környezet (2)	6 [12]	4 [8]
Adók (7)	6 [42]	7 [49]
Biztonság (4)	3 [12]	6 [24]
Szórakozási lehetőségek (8)	5 [40]	2 [16]
A család közelsége (7)	10 [70]	0 [0]
	232	228

A jobb választás

Ebben az elméleti példában arra a végkövetkeztetésre jutsz, hogy célszerűbb Detroitban maradnod, mert az kapta a magasabb pontszámot – 232-t a 228-cal szemben.

A súlyozott átlagú döntési mátrix nagyszerű eszköz a nagy döntésekhez, feltéve hogy tökéletesen őszintén súlyozod a tényezőket. Életem során én is sokszor használtam, hogy tisztábban lássak, és meg tudjak hozni néhány nehéz döntést. Rámutatott, hogy Phoenixbe kell költöznöm; világossá tette, hogy miért van itt az ideje eladni a cégemet; és megóvott néhány rossz üzleti befektetéstől.

2005-ben alkalmam nyílt volna befektetni egy Las Vegas-i étterembe. Miután elvégeztem a kötelező háttérellenőrzést az üzleti lehetőséggel és a cégalapítókkal kapcsolatban, eljött az ideje, hogy meghozzam a döntést. De haboztam. Döntésképtelenségemet egy súlyozott átlagú döntési mátrix segítségével oldottam fel, ami azt mutatta, hogy vissza kellene utasítanom a lehetőséget. Így is tettem. Úgy egy évvel később kiderült, hogy az üzlet befuccsolt, és a befektetők pénzének nagy része elúszott. A súlyozott átlagú döntési mátrix megmutatta a helyes döntést, és megmentett attól, hogy elveszítsek 125 ezer dollárt.

Ha tüzetesen szemügyre veszed az ország térképét, utak millióit találod rajta: autópályákat, utcákat, sugárutakat és körutakat – és mindegyik máshová vezet. A döntéseid is különböző utakat tárnak fel, amelyek lerövidíthetik az utazást, de ugyanúgy veszedelmes kitérőkre is kényszeríthetnek. A két döntéshozatali eszköz, amelyet bemutattam, segíthet eligazodni a vagyonhoz vezető úton.

VEDD LE A SZEMED A VISSZAPILLANTÓ TÜKÖRRŐL!

Ma van életed hátralevő részének kezdete. Igen, ma van a holnap, ami miatt tegnap aggódtál. A múlttal az a baj, hogy emlékszünk arra, amit jobb lenne elfelejteni, és elfelejtjük, amire emlékeznünk kellene. Ha a szemed folyton a visszapillantó tükröt bámulja, akkor a múltban ragadtál. Ha a múltban ragadtál, akkor nem nézel előre. Ha nem nézel előre, akkor nem látod, merre mész.

Az univerzumot nem érdekli a múltad. Tudomást sem vesz róla. Az univerzumot hidegen hagyja, hogy gimis koromban rózsaszín nadrágot hordtam. (Hé, emlékszik még valaki a *Miami Vice*-ra?) Az univerzum nem törődik azzal, hogy összeverekedtem Francis Frankennel, és csúnyán helybenhagyott. Az univerzum magasról tesz rá, hogy az UCLA-n MBA-fokozatot szereztél, hogy az apád kábítószer-kereskedő, vagy hogy kisiskolás korodban ágyba vizeltél. Az univerzum egyszerűen nem foglalkozik ezekkel a dolgokkal. Egy és csak egyvalaki büntet téged a múlt bűneiért: te magad.

Ha a világegyetem nem emlékszik ezekre a dolgokra, neked miért kellene? Három testvér közül én voltam a legfiatalabb, így aztán nem csoda, hogy bőven volt részem piszkálódásban. Neveztek kövérnek, hülyének, meg amit csak el tudsz képzelni. De csak azért, mert a bátyám tizenkét éven át idiótának hívott, még nem kell, hogy ma is ez legyen a valóságom. A múltad nem azonos a jövőddel, csak ha hagyod, hogy az legyen.

Gondolj arra, amikor feldobsz egy pénzérmét! Nem számít, hányszor próbálkozol, a következő dobás mindig kétesélyes marad. A fej vagy írás jövőbeli valószínűségét nem ítélheted meg a korábbi dobások alapján. A múltaddal ugyanez a helyzet. Az, hogy már öt szakításon vagy túl, nem jelenti azt, hogy a következő kapcsolatod is sikertelen lesz – főleg, ha tanulsz belőlük! Csak azért, mert három órával ezelőtt hamburgereket forgattál, még nem lehetetlen, hogy jövőre milliomos legyél. Az univerzum nem jegyzi meg a múltad, ahogy azt is elfelejtette, hogy nem is olyan régen még padlót sikáltam, és pizzát szállítottam.

AZ EMLÉKEID ÁRULÓK?

Az emlékeid ugyanúgy többféle hatást fejthetnek ki, mint a döntéseid: elárulhatnak, visszafoghatnak vagy felgyorsíthatnak. Ugyanakkor a döntések következményeivel ellentétben az emlékeidről te magad döntheted el, hová sorolod őket. A múlt nyilvántartását le lehet zárni.

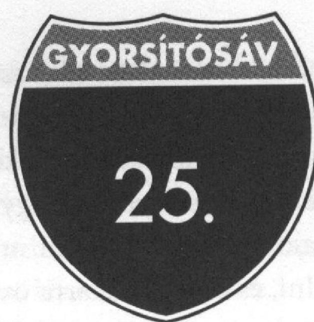
Például, ha elvesztetted az életed során megtakarított pénzed, mert befektetted egy koncessziós étterembe, ami nem sokkal azután csődbe ment, a fiaskó emléke gyorsító és áruló is lehet a számodra. Attól függ, hogyan fogod fel azt, ami történt: „Egy üzletbe befektetni nagyon kockázatos. Soha többé nem teszek ilyet." Vagy: „Legközelebb értékesíteni fogok névhasználati jogot, és nem vásárolni." Az első áruló, míg a második gyorsító hozzáállás. Te döntöd el, hogyan értékeled a kudarcokat és a múltat. A múltad hátráltathat, de előnyt is kovácsolhatsz belőle.

Amikor visszatekintek a saját hibáimra, én azt keresem, hogyan fordíthatom őket a javamra a jövőben. Ez része a felelősség elismerésének és a következmények vállalásának. Mit tanultam? Min tudnék változtatni? Mit kell elfelejtenem?

Miután összetörtem a Vipert, és kis híján otthagytam a fogam, zűrzavar uralkodott a fejemben, hiszen majdnem elveszítettem mindent. Azt a szörnyű érzést soha többé nem kívántam átélni, és az emléke arra ösztönzött, hogy változtassak a jövőmön és a felfogásomon: az utcai gyorsulási verseny az idióták sportja. De megtehettem volna azt is, hogy átengedem az irányítást az egómnak, folytatom az utcai versenyzést, és büszkén hirdetem: „Még egyszer nem fogok veszíteni!" Döntéseid következményein nem tudsz változtatni, de az emlékeidet a magad javára fordíthatod. Az én életemet nem az határozza meg, hogy utolsó voltam a tornasorban. Ha a múltad dönti el, ki vagy, nem lehetsz azzá, aki a jövőben lenni szeretnél.

ÖSSZEGZÉS: A GYORSÍTÓSÁV FELISMERÉSEI

- Cselekvési döntéseid a szemléleti döntéseidből következnek.
- A szemléleted – az, hogy miről veszel vagy nem veszel tudomást – határozza meg, hogy cselekszel vagy tétlen maradsz.
- Változtathatsz a szemléleteden, ha azokra hallgatsz, akik a kívánt nézőpontból látják a valóságot.
- A legrosszabb eseti következményelemzés segít elkerülni az áruló döntéseket.
- A súlyozott átlagú döntési mátrixnak a nagy döntéseknél veheted hasznát, mert világosan megmutatja a választási lehetőségeket és az azokat felépítő tényezőket.
- Az univerzumnak nincsenek emlékei, csak neked.
- A múltad felgyorsíthat vagy elárulhat. Te döntesz.
- Ha folyton a múlton rágódsz, akkor nem válhatsz azzá, aki a jövőben lenni szeretnél.



Illatosítsd az ellenszelet!

„A középszerűek azzal tisztelegnek a zseni előtt,
hogy nevetség tárgyává teszik."

~ Oscar Wilde

A GYORSÍTÓSÁV TERMÉSZETES ELLENSZELE

Az emberiség legnagyobb találmánya a repülőgép volt, mert szembeszállt a gravitáció természeti erejével, és látszólag megszegte a fizika törvényeit. Hogyan képes valami, ami ilyen nehéz, fennmaradni a levegőben? Orville és Wilbur Wright teljesítménye nem pusztán a repülés ténye miatt volt lenyűgöző, hanem azért, mert képes volt elszakadni a társadalom gravitációs vonzásától.

„Repülő szerkezetet építeni nem lehetséges."
„Maguknak elment az eszük."
„Csak az idejüket vesztegetik."
„Ostobaság…"

Mielőtt egyáltalán megpróbálkozhattak volna a repüléssel, a Wright-fivéreknek először le kellett küzdeniük a társadalom természetes ellenszelét: azt a gondolkodásmódot, amit a társadalom már gyerekkorunkban belénk ver. A Fastlane-fórumon ezt írta valaki:

> *Látogass el egy óvodába, és kérdezd meg a gyerekektől, hányan tudnak közülük énekelni. MINDENKI felteszi a kezét. Tedd fel nekik ugyanezt a kérdést 13 évvel később, a középiskolában. Alig páran fognak jelentkezni. Mi változott? Az óvodában a gyerekek hisznek benne, hogy tudnak énekelni, mert még senki sem győzte meg őket az ellenkezőjéről.*

Tökéletes meglátás. Nem szabad hallgatni a tamáskodókra, mert ők csak azt mondják vissza, amit a társadalom beleégetett az agyukba. A külvilág folyamatos ellenszelet gerjeszt, ami megpróbálja leszaggatni a járműved hűtőrácsát. Nem aggódhatsz azon, hogy esetleg eltérsz a társadalmi normáktól, mivel a norma az, hogy két fizetési csekk válasszon el a csődtől. Ha túl szeretnél lépni az átlagemberek átlagos eredményein, akkor egy olyan szokatlan megközelítést kell a magadévá tenned, ami nem feltétlenül nyeri el „mindenki" tetszését. Minél titokzatosabb és minél kivételesebb igyekszel lenni, annál inkább meg kell küzdened a társadalom beidegződéseivel. *A kivételes gazdagság kivételes meggyőződéseket kíván tőled.*

FORDÍTS HÁTAT AZ ORRFACSARÓ ELLENSZÉLNEK!

Ha a hátadat fordítod az ellenszél felé, gyorsító hatással lesz rád. Nekem muszáj volt ezt tennem, különben kudarcot vallottam volna. Miután lediplomáztam, azt várták tőlem, hogy találjak egy jó állást. Én ehelyett üzleti vállalkozásokba kezdtem. A családom azt hitte, megőrültem. Kijelentették, hogy „elpazaroltam ötévnyi tanulást". A barátaim meg voltak győződve róla, hogy álomvilágban élek. Senki sem értette, miért szállítok pizzát és vezetek limuzint, amikor két üzleti diploma is lóg a falamon. A nők nem akartak randevúzni velem, mert egyáltalán nem olyan voltam, mint amilyennek a tündérmesék alapján egy komoly, „egyetemet végzett" lovagot elképzeltek.

Ahhoz, hogy lendületet tudj venni a Gyorsítósávban, hátat kell fordítanod azoknak, akik ellenszelet támasztanak az irányodban. El kell szakadnod a társadalom gravitációs erejétől és a külvilág elvárásaitól. Ha nem ügyelsz erre a természetes visszahúzó erőre, akkor az életed pontosan azzá a sötét, ragacsos, öngerjesztő örvénnyé alakul, amelyet a társadalom normálisnak tekint: kelj fel, menj dolgozni, gyere haza, egyél, nézz meg néhány epizódot a *Law and Order*ből *(Esküdt ellenségek)*, feküdj le aludni… és ismételd ezt nap nap után. Mielőtt észbe kapnál, eltelik negyvenöt év, és még mindig szükséged lesz további huszonötre, hogy a pénzügyi terved működjön. Az idő szép lassan felőrli az álmaidat, és akkor mi marad? Egy öreg, aszott test, aki azon sopánkodik, mi minden lehetett volna.

Kik gerjesztenek ellenszelet? Hát ők:

1) A barátok és a család, akik egyszerűen nem értenek.
2) Az oktatási intézmények, amelyek a Kapaszkodósáv dogmáit hirdetik.
3) A szülők, akikkel elhitették, hogy vagyona csak másoknak lehet.
4) A Kapaszkodósáv gurui, akik azt állítják, hogy az otthonod a legjobb befektetés.
5) A Kapaszkodósáv gurui, akik azt mondják, hogy ha ma befektetsz 100 dollárt, akkor 50 év múlva 10 milliód lesz.
6) A környezeted.

AZ EMBERI SZÉLGÉPEK ELKERÜLÉSE

Az emberi szélgépek azok az emberek, akik akadályoznak a céljaid elérésében, és növelik a súrlódást a pályán. Ha lázba hoz egy ötlet, vagy lelkesen belefogsz valamibe, a szélgépek csak hitetlenül csóválják a fejüket, és feltételes reflexként beléjük ivódott kinyilatkoztatásokat tesznek: „ó, az nem fog menni", „valaki már megcsinálta", vagy „miért vesztegeted ilyesmire az idődet?" A motivációs irodalomban őket hívják „álomrablók"-nak.

Hátat kell fordítanod nekik. Minden vállalkozónak meg kell küzdenie a saját szélgépeivel. Azok például, akik hálózati értékesítéssel foglalkoznak, engem tekintenek szélgépnek. Az emberi szélgépek természetes akadályok a Gyorsítósáv útján. Ne feledd, hogy a társadalom rágta a szájukba, miben kell hinniük, és milyen út rendeltetett a számukra. Nem ismerik a Gyorsítósávot, és nem is hisznek benne. Bármilyen szokatlan dolog, ami kívül esik a kis világukon, merőben idegen nekik, így amikor a Gyorsítósáv nyelvét használod, felőlük akár klingonul is beszélhetnél. Mint termelő, a kisebbséghez tartozol, míg a többséget a fogyasztók alkotják. Ha nem akarsz olyan lenni, mint „mindenki más" (akik nem gazdagok), neked (aki gazdag leszel) erős védelemmel kell rendelkezned, különben mérgező gondolataik megfertőzik a te gondolkodásodat is. Begyöpösödött, korlátolt, borúlátó emberekre hallgatni árulás. Ha nem figyelsz oda, az ellenszél egyenesen a kanapéra sodor, a videojáték-konzolhoz. Ismered a mondást: „Aki korpa közé keveredik, megeszik a disznók."

A többségétől eltérő szemléleted nyiladozó virággá tesz, aminek védelemre, vízre és rengeteg napfényre van szüksége. A borúlátó családtagok, barátok és munkatársak sötét felhők. Védd meg magad, vagy viseld a következményeket: a lassú beolvadást a középszerűségbe.

A KÖRNYEZETI ELLENSZÉL ELKERÜLÉSE

Az emberi eredetű ellenszéllel még csak-csak megbirkózol, a környezeti tényezőket azonban sokkal nehezebben szabályozhatod. Miből áll a környezeti ellenszél?

Nekem Chicago jelentette az ellenszelet. Nyomasztott az ottani időjárás; napfényre volt szükségem, hogy felébredjen bennem a tettvágy. Chicago számomra hurrikán erejű ellenszél volt, és ha sikert akartam elérni, hátat kellett fordítanom neki. Elmenekültem, és a bolygó egyik legnaposabb helyére költöztem. Ha nem fordítottam volna hátat a környezeti ellenszélnek, ez a könyv nem születhetett volna meg. Hol tartanék ma, ha nem fordítok hátat a tornádónak? Az biztos, hogy nem itt, boldog harmincas nyugdíjasként. Nem. Valószínűleg a Kennedy autópályán küzdenék a forgalommal, egymás után kapkodva az antidepresszánsokat. Kösz, inkább kihagyom.

Úgy döntöttem, hogy hátszéllé változtatom a környezeti ellenszelet. Természetesen nem kenhettem minden problémámat a környezetre, de kétségkívül a környezetem akadályozta meg, hogy a meggazdagodás iránti „érdeklődésem" valódi elkötelezettséggé változzon.

A munkahelyi környezet ugyancsak ellenszelet gerjeszthet. Ha a gyűlölt munkád kiszívja belőled az életerőt, akkor ellenszél. Ha egy hosszú munkanap után egy csepp energiád sem marad az álmaidra és a Gyorsítósávval kapcsolatos tervedre, akkor véged van. Az ellenszél örökre csapdába ejt.

Ifjúkoromban az egyik sikeres vállalkozó, akit tanulmányoztam, Sylvester Stallone volt. Sly-ra általában színészként tekintenek, pedig valójában vállalkozó. A *Rocky* forgatókönyve volt az a termék, amellyel milliókat érintett meg, és ezt a terméket nagyon határozott feltételekkel adta el. Többek között azzal, hogy a címszerepet neki kell alakítania.

Sly-tól nem volt idegen a hatás törvénye. Sikertörténetének egyik sokatmondó eleme az ellenállása azzal szemben, hogy „rendes munkát" szerezzen magának. Egyszer azt nyilatkozta, hogy ha alkalmazottként vállalt volna munkát egy cégnél, akkor az megölte volna az álmait. Tudta, hogy egy munkahely elkerülhetetlenül lehúzná a földre. Felismerte, hogy a vállalati környezet ellenszelet jelentene a számára. Ha pedig a környezet erős ellenszelet fúj az arcodba, akkor határozott lépéseket kell tenned, hogy kikerülj a hatása alól. Milyen ellenszél akadályoz meg abban, hogy valóra váltsd az álmaidat? Vedd a kezedbe a sorsod, és hozd meg azokat a döntéseket, amelyek más pályára állítják az életed!

GERJESSZ GYORSÍTÓ HÁTSZELET!

Nekem a környezet jelentette az ellenszelet. Neked lehet, hogy a negatív barátaid vagy a Kapaszkodósávból érő egyéb hatások. Ha hátat fordítasz ezeknek az embereknek, akkor legyőzöd az ellenszelet. Ha olyan emberekkel barátkozol, akik segítenek a céljaid elérésében, akkor hátszelet támasztasz, ami lendületet ad neked. A pozitív gondolkodású emberek támogatnak, enyhítik a kudarcaidat, és befektetnek az álmaidba. A megfelelő helyre csatornázzák azokat, és nem csupán ösztönző energiával táplálnak, hanem rajtuk keresztül messzebbre érhetsz el.

Az emberek olyanok, mint egy utazás: izgatott várakozással vagy szorongással tölthetnek el. Az út minősége csak az adott személy jellemétől függ. Gondolj úgy életed emberi kapcsolataira, mint egy ütközetre készülő szakaszra. Kit szeretnél magad mellett tudni a háborúban? Mark barátodat, aki mindig elkésik, hazudik, és minden szombat este talajrészegre issza magát? Lucyt, aki háromhetente munkahelyet vált, lopáson kapták a plázában, és csak egy mesésen gazdag fickóra vadászik, akivel ellovagolhat a naplemente felé? Ezek azok az emberek, akikre számíthatsz? Velük akarsz csatába indulni? Ha nem, akkor alkalmasabb katonákat kell választanod a csapatba.

Hogyan? Csatlakozz vállalkozói klubokhoz, járj el rendezvényekre ismerkedni, köss szövetséget a hozzád hasonló gondolkodásúakkal, sürgölődj olyanok körül, akik magukévá tették a Gyorsítósáv „minden lehetséges" gondolkodásmódját, és döntsd el, kik tehetik ütőképessé a csapatodat. Olvasd el azoknak a műveit és életrajzát, akik olyasfajta sikert értek el, amilyet te is szeretnél. Találj magadnak egy

mestert. Csatlakozz olyan vállalkozói fórumokhoz, ahol a Gyorsítósáv elveit vallják – például a Fastlane-fórumhoz. Nem telik el egyetlen hét sem úgy, hogy ne küldene nekem valaki egy olyan e-mailt, amelyben ez áll: „Ez a fórum megváltoztatta az életemet!" Ez az igazi hátszél!

Ez háború, amelyben az életed a tét. Olyan katonákra van szükséged, akik nem ijednek meg a Halálcsillagtól, és ki tudják kapcsolni a Kapaszkodósáv vonósugarát, nem pedig gyáva nyulakra, akik rögtön kidobják a rakományt, ha feltűnik egy birodalmi Kapaszkodó. Töprengj el a környezeteden és a kapcsolataidon, és ismerd fel az ellenszél forrását. Ezután döntsd el, mi a megfelelő lépés a gyorsítás érdekében: meg lehet szüntetni az ellenszelet, figyelmen kívül lehet hagyni, vagy ki kell térni előle? A természetes szelekkel ellentétben az ellenszelet irányíthatod. A siker azoknak a nyomában jár, akik a maguk javára tudják fordítani az ellenszelet, és hátszéllé tudják változtatni azt.

ÉLETED PÁRJA VAGY ÉLETED ÁTKA?

A legkellemetlenebb ellenszél sokszor a járműved utasa. Ott ül melletted a járműben, kioktat, hogy milyen ostoba ötleteid vannak, és folyton felemlegeti múltbéli kudarcaidat. Vagy nem mond semmit, csak elvonja a figyelmedet a vezetésről: tekergeti a rádiót, állítgatja a klímát, fel-le húzogatja az ablakot, és régi Duran Duran-dalokat dúdol. Vagy egyfolytában belekotyog a vezetésbe: „Charles! Charles! Tedd ezt! Csináld azt! Ott fordulj be! Nem ott, te tökfej!" Ki képes így veszélybe sodorni az utazásodat? Ki ez az ember, és hogyan került az autódba?

Ez az ember az életed párja. Más feltörekvő vállalkozókkal beszélgetve megtanultam, hogy a létező legnagyobb ellenszelet a párod (férjed/feleséged, menyasszonyod/vőlegényed, barátod/barátnőd) képes gerjeszteni. Ha életed párja nem osztja a nézeteidet és az életfelfogásodat, az olyan, mintha nedves trágyával teli utánfutót vontatnál. Ha a partneredben nincs vállalkozó szellem, és inkább a Kapaszkodósávban tipeg, számíthatsz rá, hogy együtt törtök a csúcs felé? Aki vállvetve harcol veled, az felgyorsít, aki viszont ellened küzd, az áruló.

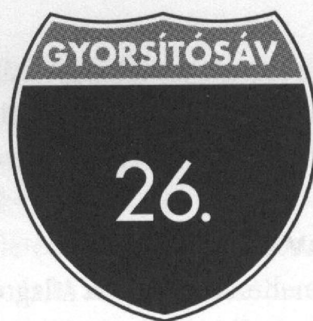
Az egyik első barátnőm tökéletes feleség-alapanyag volt, de teljes mértékben elkötelezte magát a Kapaszkodósáv filozófiája mellett. Nem értette, miért akarok olyan buzgón vállalkozó lenni. Ahogy a kudarcaim száma nőtt, a kapcsolatunk kátyúba került, majd végül véget ért. Ebben egyikünk sem volt hibás – egyszerűen különböző emberek voltunk, akik különböző úton jártak.

A rossz kapcsolatok akadályok, amelyek elzárják a sikerhez vezető utat. Elszívják az energiád, és elhomályosítják az álmaid. Olyan, mintha árral szemben eveznél felfelé egy folyón. A vonakodó utasok csak terhet jelentenek, elvonják a figyelmedet, és néha költséges kitenni őket. Igen, a válás hitszegő és drága tett, mind érzelmileg, mind anyagilag, de a kevésbé járt úton hajtani így is éppen elég nehéz. Miért nehezítenéd meg az utazást azzal, hogy olyasvalakinek a terhét cipeled az autóban, aki nem is oda akar menni, ahová te? Megfelelő társat választottál? Olyat, aki hisz

benned és a céljaidban? Vagy a kapcsolatod langyos állóvíz? Se nem rossz, se nem jó, de elég kényelmes ahhoz, hogy ne kelljen megmozdulni? Ha így van, akkor talán ideje átértékelned az utasodat.

ÖSSZEGZÉS: A GYORSÍTÓSÁV FELISMERÉSEI

- A társadalom természetes nehézségi ereje az átlagos, és nem a kivételes felé húz.
- A mérgező kapcsolatok elszívják az energiádat, és eltérítenek a célodtól, hogy rendkívüli légy.
- Életed szereplői olyanok, mint bajtársak egy harci alakulatban. Megmenthetik az életedet, a segítségedre siethetnek, de el is pusztíthatnak téged.
- A jó kapcsolatok felgyorsítják az utazásod, a rossz kapcsolatok azonban elárulnak.



Elsődleges üzemanyagod: az idő

„Az idő nem árucikk, amit körbe lehet adni, mint egy tortát.
Az idő az élet alapanyaga.
Ha valaki azt kéri, hogy áldozz rá időt,
valójában az életedből kér egy darabot."

~ Antoinette Bosco

A 6 DOLLÁROS CSIRKEKOSÁR

Miért nem gazdagodik meg a legtöbb ember soha? A 6 dolláros csirkekosár esete mindent megmagyaráz. Nagy szenzáció volt: az egyik híres gyorsétteremlánc egy kosárnyi csirkét kínált ingyen bárkinek, aki felmutat egy internetes kupont. Az emberek özönlöttek a lánc éttermeibe, és órákig álltak sorban, csak hogy megkapják a 6 dolláros ingyen csirkéjüket. Te ismersz valakit, aki képes órákig sorban állni csak azért, hogy kapjon valamit ingyen?

Esetleg te is közéjük tartozol?

A történet hétköznapi, az én reakcióm mégis minden hasonló esetben ugyanaz: Mi ütött ezekbe az emberekbe? Megmondom: *ezek az emberek értéktelennek tartják az idejüket.* Hiszen ingyen van. Ezek az emberek meg vannak győződve arról, hogy az idő ugyanolyan végtelen bőségben áll rendelkezésre, mint a levegő, amit belélegzünk. Úgy élnek, mintha halhatatlanok lennének. Biztosak benne, hogy az idő, életük üzemanyaga, sohasem fogy ki.

Kíváncsi vagyok, hogy ha ezeknek az embereknek három hét lenne hátra az életükből, akkor is sorban állnának-e egy kosár csirkéért. És ha három hónapjuk lenne? Vagy három év? A halandóság milyen fokán döntenének úgy, hogy három órán át sorban állni ingyen csirkéért nem valami hasznos felhasználása az idejüknek? A csirkében rejlő zsíros igazság ez: *ha lekicsinyled az idődet, akkor a vagyonod is nagyon kicsi lesz.* Ha időt pazarló módon éled az életed, olyan helyeken rekedhetsz, ahol nem is akarsz lenni.

Nézz körül! Mennyire tartják az idejüket a barátaid, a családod és a veled egykorú

ismerőseid? Sorban állnak, hogy spóroljanak 4 dollárt? Bevállalnak egy 40 perces autóutat 10 dollár megtakarításért? A kanapéhoz szögezve, izgatottan várják, hogy kiderüljön, ki nyeri a sztárok táncversenyét? Az átlag amerikai több mint négy órát tölt tévénézéssel naponta. Ez 65 évnyi élet alatt *kilenc évet* jelent a doboz előtt! Miért? A válasz egyszerű. Az élet szívás. Szükség van menekülőutakra. Az élet fabatkát sem ér. Aki órákat tölt az interneten olyan játékokkal, mint a *Mafia Wars* vagy a *Farmville*, az valószínűleg nem túl sikeres. Ha az élet siralmas, az ember meg akar szökni előle. Nekem viszont nincs szükségem televízióra, mert az időmet egy valódi életbe fektettem, amit érdemes élni, nem pedig egy képzelt világba, ahová minden kedden este 8-kor el lehet menekülni.

Ahogy a többség gondolkodik, az középszerűséget szül, és az idő a többség számára olyan eszköz, amelyet nem becsülnek meg eléggé, és esztelenül elherdálnak.

A TITANIC: MENNYIRE GYORSAN SÜLLYED A HAJÓD?

Azoknak, akik sorban állnak, hogy pénzt spóroljanak, egy kitűzőt kellene viselniük ezzel a felirattal: „Én többre értékelem a pénzt, mint az életemet." Ez a választás kapitális baklövés.

Azt, hogy mennyivel értékesebb az idő a pénznél, kiválóan illusztrálja az 1997-ben óriási sikert aratott film, a *Titanic*. Amikor a hajó süllyed, és már csak néhány mentőcsónak maradt, Caledon Hockley, a gazdag acélmágnás fia (Billy Zane alakításában) az életéért alkudozik a hajó egyik tisztjével, és egy halom készpénzt ajánl neki egy helyért az egyik mentőcsónakban. A tiszt komor bizonyossággal utasítja vissza a dúsgazdag fiatalember ajánlatát: „A pénz az ön életén se segít jobban, mint az enyémen!"

Elmélkedj el ezen egy pillanatra. „A pénz az ön életén se segít jobban, mint az enyémen." Mellbevágó mondat. A szóban forgó nyolc másodpercben megmutatkozik az idő valódi értéke, és mi hirtelen szembesülünk a bizonyossággal, hogy életünk órája kíméletlenül ketyeg. Ha az időnk lejár, meghalunk. Ha az óra már nem ketyeg tovább, nincs az a pénz, ami elkerülhetővé tenné a véget.

A Gyorsítók értik, hogy *az idő az élet üzemanyagtartálya.* Ha a tank kiürül, életünk véget ér. Az idő a legnagyobb értéked. Nem a pénz, nem a gyönyörűen felújított 1969-es Mustang, nem nagypapa régi érmekollekciója. Az idő.

A tény az, hogy mindannyian egy süllyedő hajón vagyunk. Te ennek megfelelően bánsz az idővel? Megbecsülöd vagy könnyelműen elherdálod? Úgy pazarolod a legfontosabb üzemanyagodat, mintha a tartály soha nem ürülhetne ki?

GAZDAGON SZÜLETTÉL, ÉS NINCSTELENÜL FOGSZ MEGHALNI

Az idő szemében mindenki egyenlő. Tele tankkal születsz, de nincsenek benzinkutak, ahol újratölthetnéd a tartályt. Az egyetlen útra elég üzemanyag első levegővételed pillanatában fogyni kezd.

Időt nem hozhatsz létre halandó korlátaidon kívül. 76 éves élettartamunkat per-

sze helyes életmóddal és egészség táplálkozással talán megnyújthatjuk 82 évre, de a halandóság a végtelen időt végessé teszi. Az emberiség legnagyobb bűne, hogy úgy teszünk, mintha az időnk végtelen lenne ezen a Földön, pedig egyáltalán nem az.

A valóság az, hogy végzetesen szűkében vagyunk az időnek, miközben a pénzben csak úgy dúskálunk. A világ devizapiacain minden egyes nap 3 billió dollár cserél gazdát. Leírom így: 3 000 000 000 000. Hogy el tudd képzelni, mennyi pénz is ez: 8000 évig minden nap elkölthetnél 1 millió dollárt, és még mindig maradna pénzed. 109, páratlan gazdagságban leélt élet kell ahhoz, hogy elkölts annyi pénzt, amennyivel a világon EGYETLEN NAPON kereskednek. Pénz bőségesen áll rendelkezésre, és mindig is bővében leszünk, amíg csak a világ kormányai pénzt nyomtatnak.

Nos, mivel nincs 8000 éved, nem logikus a következtetés, hogy a pénz bőséges erőforrás, de az idő nem az? Bármikor szerezhetsz több pénzt, de a halandósággal nem dacolhatsz. A pénzben mérhető gazdagság iróniája, hogy nem számít, mekkora a vagyonod, nincstelenül fogsz meghalni. Nem tudod elkerülni, hogy az időd folyamatosan ne égjen, ahogy a tartályból minden másodpercben elfogy egy újabb csepp üzemanyag. Élhetsz boldogan vagy nyomorultul – az idő közömbös, és egyre csak fogy. De ha ennyire szűkében vagy az időnek, nem értelmetlen 3 órát elpazarolni az életedből egy 6 dolláros csirkekosárra?

A SZERZŐDÉSES IDŐ A SZABAD IDŐ VÁLTSÁGDÍJA

Életed ideje kétféle időből áll: szabad időből és szerződéses időből.

Élettartam = Szabad idő + Szerződéses idő

A „szabad időt" úgy töltheted, ahogy neked tetszik: tévét nézhetsz, kocoghatsz a parkban, videojátékokkal játszhatsz, aludhatsz, ehetsz, nyaralhatsz. Ha úgy éled az életedet, mint a legtöbben, a szabad időd az estékre és a hétvégékre koncentrálódik, amikor is az idődet nem cseréled pénzre.

A „szerződéses idő" ennek éppen az ellentéte: azt a teljes időt jelenti, amit pénzkereséssel és annak következményeivel töltesz. Amikor reggel felkelsz az ágyból, lezuhanyozol, felöltözöl, a vasútállomáshoz hajtasz, várakozol, beérsz a munkahelyedre, majd ledolgozod a nyolc órát – ez mind szerződéses idő. Amikor az egész hétvégét a dolgos hétköznapok utáni „feltöltődéssel" töltöd, az is szerződéses idő. A ténylegesen munkával töltött, illetve a munka érdekében feláldozott idő egyaránt szerződéses idő. A reggeli szertartások, az utazás a munkahelyedre, a jelentések megírása otthon, a magányos „feltöltődés" – mind azt szolgálja, hogy pénzt tudj keresni, így szerződéses időnek tekintendő.

Ha nyernél a lottón, felmondanál a munkahelyeden, mert nem lenne többé szükség szerződéses időre, hiszen hirtelen szabad idő lépne a helyébe. *A pénzzel szabad időt vásárolhatsz és kiiktathatod a szerződéses időt.* A szabad időben ugyanakkor az a csalóka, hogy valójában nem INGYEN van – a szerződéses időddel fizettél érte.

Azért élvezheted a kéthetes nyaralást, mert egyévnyi munkával – szerződéses idővel – megvásároltad. Azért lazíthatsz a kanapén egy hideg sörrel a kezedben, mert korábban nyolc óra szerződéses idővel megfizetted az árát. *A szerződéses időd a szabad időd váltságdíja.*

JÓ IDŐ ÉS ROSSZ IDŐ

Van jó idő, és van rossz idő. A jó idő a szabad idő; a rossz a szerződésbe foglalt. A Kapaszkodósáv váltságdíjat kér az időért: munkával töltött és piaci befektetésekbe ölt időt. Ne feledd, hogy öt szerződéses nap két szabad napért rossz üzlet! Egy olyan pénzügyi terv, amelynek a döntőbírája az idő, nem jó pénzügyi terv.

Ha rabszolgának születsz, az életed 100%-ban szerződéses időből áll, míg a szabad időd aránya 0%. A teljes rendelkezésedre álló időn nem változtathatsz, az időarányokon viszont igen. Nem lenne jó, ha csak egy nap szerződéses időd lenne, és hat nap szabad időd? Ha el tudsz csenni némi szabad időt a szerződéses időtől, az életedben több lesz a „jó idő", mint a „rossz".

DOBD KI A SZEMETET A CSOMAGTARTÓBÓL!

A gyorsulási versenyeken minden gramm számít. A versenyzők eltávolítanak mindent, ami nem létfontosságú, hogy az autó a lehető legkönnyebb legyen. Ez növeli a hatékonyságot, a sebességet és a teljesítményt. A felesleges súly ugyanis arra kényszeríti az autót, hogy keményebben dolgozzon. Az úton azonban, ami reményeink szerint a gazdagság felé visz, bűnös módon növeljük a súlyt. Mindenféle szeméttel töltjük meg a csomagtartót, és így leterheljük a járművünket, ami keményebb munkára kényszerít minket. Ha pedig túl sokáig dolgozunk túl keményen, kimerülünk és lefulladunk. A bénító teher, amit magunkkal cipelünk, az *élősködő adósság.*

Minden, amivel a világnak tartozol, élősködő adósság – *az Életszínvonal Rabságának végterméke.* A csillogó, új Infiniti, amit 60 havi részletre vettél, a jelzáloghitelre vásárolt házad, aminek 30 évig fizeted a törlesztőrészleteit, az egyedi tervezésű ruháid, amelyek csak négy hónap múlva mennek ki a divatból, sőt még az a rettenetes bútordarab is, amit akkor annyira jó ötletnek tűnt megvenni. Mindez a sok-sok ökörség szolgaságba taszít, és szerződésbe foglalja az idődet. Ha kénytelen vagy dolgozni, akkor a választási lehetőségeid beszűkülnek, a korlátozott lehetőségek pedig utakat zárnak le. Semmi sem ijesztőbb – anyám hátborzongató babagyűjteményétől eltekintve –, mint egy parazita, ami a nyakadra tapadva szívja a véred. Az élősködő adósság ellensúlyként húz vissza az úton. Az élősködő adósság vérszívó pióca, ami ellopja a szabad idődet, az energiádat, a szabadságodat és az egészségedet – és ez mind igazi ellensége a meggazdagodásnak.

AZ ÉLŐSKÖDŐ ADÓSSÁG FELEMÉSZTI A SZABAD IDŐT

A szerződéses idő legfőbb oka az élősködő adósság. Ismered a kifejezést: „összetörni valakinek a szívét". Az élősködő adósság az életedet „töri össze". Az élősködő adós-

ság egy falánk disznó, ami szabad időt zabál, és szerződéses időt nyom ki a másik oldalon. Minden adósság, ami munkára kényszerít, megfoszt a szabad idődtől, és szerződéses idővé alakítja azt.

Az adósságnak folyamatosan csöpögő vér kell, és a „vér" életed üzemanyagtartályából származik: az adósság az idődet szívja le. Mivel pedig az időd adott, a szerződéses idő növelése csak egyetlen forrásból biztosítható: a szabad idődből.

AZ ÉLŐSKÖDŐ ADÓSSÁG ÁRA

Az átlag amerikai többel tartozik, mint amennyi vagyona van. A hitelre épített életmód az Életszínvonal Rabságába taszít, és a szolgaság szerződéses idő formájában jelentkezik. Mivel a teljes időd véges, a szerződéses idő növelése csak a szabad időd megdézsmálásával lehetséges. A szerződéses idő a Járdára vezet.

Legközelebb, amikor hitelre vásárolsz valamilyen puccos holmit, légy tisztában vele, valójában mit is veszel: élősködő adósságot, ami szabad idővel táplálkozik, és szerződéses időként üríti ki.

Például, ha veszel egy audio-rendszert, ami 4000 dollárba kerül, te pedig 10 dollárt keresel óránként, mi az igazi ár? Mekkora az ürülékkupac súlya? A valódi ár 400 óra a szabad idődből, mivel 400 órát kell dolgoznod óránként 10 dollárért, hogy ki tudd fizetni az adósságot. Adj hozzá 10% kamatot, és megkapod a teljes költséget: 440 órát a szabad idődből. Ekkora teherrel cipelsz többet. Úgyhogy amikor legközelebb előveszed a Visa-kártyád, számítsd ki a tényleges költséget. Mennyi szabad idődbe fog ez kerülni? Mindennek, amit megveszel, nem egy, hanem két helyen jelentkezik a költsége:

1) a ténylegesen pénzben mérhető költségben;
2) a szerződéses idővé átalakuló szabad időben.

A CSOKIS SÜTIK TÖRVÉNYE

Amikor először költöztem saját lakásba, gyorsan megtanultam a csokis sütik törvényét: ha a sütit nem teszem a bevásárlókocsiba, akkor nem jut el az otthonomba. Ha nem jut el az otthonomba, nem kerül a számba. És ha nem kerül a számba, akkor nem alakul át zsírpárnává.

Az élősködő adósság ugyanezt a törvényt követi. Az élősködő adósságot a forrásánál csípheted nyakon: az azonnali kielégülés vágyánál, ami a Járda sajátja. Legközelebb, amikor úgy érzed, muszáj megvenned valamilyen csecsebecsét a Macy's-nél, kérdezd meg magadtól: nem lesz ez a holmi fél éven belül érdektelen, és nem fog ott állni a garázsban a többi limlom mellett? Nem fog az a hülye póló négy hónap múlva a szekrény hátuljában porosodni a törlőrongyok között? Amikor csak valamilyen múló divathóbortnak hódolsz, miközben valójában nem engedheted meg magadnak, kinyitod az élősködő adósság zsilipjeit, és az ár kizúdul a Járdára.

Ha egy holmi árát nem terhelik rá a hitelkártyádra, akkor nem válik élősködővé.

Megvédted a szabad idődet! Gondolkodj! Amit megvenni készülsz, nem CSÖKKENTI A SZABADSÁGOD? Ő lesz a tiéd, vagy te leszel az övé? Vannak, akik a vasrácsok mögötti szolgaságot választják, míg mások bársonyba burkolva élnek rabszolgaként. A kettő azonban egy és ugyanaz. Az igazi vagyon a szabad idő, amit úgy élhetsz, ahogy neked tetszik. A Gyorsítósáv arról szól, hogy ne csak az anyagi javaknak, hanem az időnek is bővében legyél.

A SZABAD IDŐ LEBECSÜLÉSE SZEGÉNYSÉGHEZ VEZET

Akár gazdag vagy, akár szegény, ugyanúgy birtokolod, osztod be és fogyasztod az időt. Minden nap felhasználod, ahogy én vagy a szomszédod is. Senki sem kap se többet, se kevesebbet belőle: mindenkinek napi huszonnégy óra jár. Senki sem jut tisztességtelen előnyhöz. Te, én és mi mindnyájan huszonnégy órát pergethetünk le. Az idő szemében mindenki egyenlő.

De akkor miért gazdagodnak meg olyan kevesen, miközben a többség fizetéstől fizetésig bukdácsol? Nos, a különbség abban áll, hogy ki mennyire becsüli meg a szabad időt, milyen térképpel vág neki az útnak, és milyen élősködő adósságokat halmoz fel. Találd ki, kit jellemeznek az alábbi viselkedési minták – a gazdagot vagy a szegényt?

- Délig alszik.
- Órákig bámul egy valóságshow-t a tévében.
- Két órát vezet, hogy 20 dollárt spóroljon.
- Több átszállással repül, mert így 100 dollárral kevesebbe kerül a repülőjegy.
- Órákat tölt internetes közösségi oldalakon és pletykablogok olvasgatásával.
- 10-es szintű druida a World of Warcraftban.
- A Chicago Cubs minden meccsét megnézi (csak viccelek, kedves hűséges Cubs-szurkolók).

A szegénység kusza gyökerei között ott lapul a szabad idő lebecsülése, ami rossz döntésekben fejeződik ki. Az „időpocsékolók" rosszul mérik fel az idejük értékét. Ők azok, akik hajnali 4-kor letáboroznak a Wal-Martnál, hogy nyitáskor megrohamozhassák az áruházat, és bevezető áron megkapjanak valamit. Ők azok, akik a Best Buy parkolójában alszanak, abban reménykedve, hogy ők nyerik az ingyenes 82 centiméteres képátlójú HDTV-t. Ők azok, akik sorban állnak az IKEA előtt egy ingyen reggeli reményében.

Az időpocsékolók egyben kényszeres spórolók. A kényszeres spórolók kétségbeesetten kapaszkodnak minden egyes dollárba, mintha attól félnének, hogy ha kiadják a kezükből, talán soha nem tér vissza. A kényszeres spórolás azonban soha nem valódi pénzmegtakarítást jelent. Egy régi barátom például szobakerékpárt akart venni, és kiderítette, hogy egy, az otthonától mérföldekre levő boltban éppen kedvezményes áron kapható. Mondtam neki, hogy vegye meg a nyamvadt kerékpárt

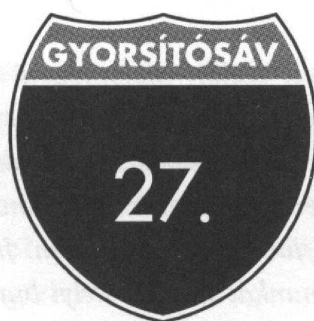
helyben, és ne törődjön a 29 dollárral magasabb árral. Ő kényszeres spóroló volt. Inkább autózott egy órát, hogy spóroljon 29 dollárt. Összesen mennyi időt töltött el a vásárlással? Két és fél órát. Ha levonjuk a benzint, azt kapjuk, hogy az idejét óránként körülbelül 5 dollárra értékelte. Legjobb tudomásom szerint nem 5 dolláros órabérért dolgozik, ennek ellenére nem okozott neki gondot ilyen áron elvesztegetni a szabad idejét. A kényszeres spóroló boldogan pazarolja az idejét, hogy pénzt takarítson meg. Az átszállásos repüléstől a másokkal megosztott reptéri buszig bármilyen kényelmetlenséget vállal, csak hogy megtakarítson pár dollárt óránként.

Ha egy ilyen embernek három hónapja lenne hátra, akkor is hálózsákban várakozna a Best Buy előtt? És ha hat hónapja? Vagy hat éve? Hol van az a határ, amikor már összepakolja a hálózsákját, és így fakad ki: „Mi a fenét keresek itt? Miért alszom a járdán egy műszaki bolt bejárata előtt? Bölcsen használom fel az életemet?" A Gyalogosok a Járdán alszanak.

A Gyorsítók nagyra becsülik az idejüket, és elsődleges szempontnak tekintik a döntéseik meghozatala során, mert az idő a legértékesebb vagyontárgyunk. *A Gyorsítók az idővel takarékoskodnak, míg a Kapaszkodók a pénzzel.* A Gyalogosok és a Kapaszkodók kizárólag a pénzt nézik, amikor döntést hoznak. Melyik állás fizet a legjobban? Hol kapom meg a legolcsóbban? Hogyan juthatnék ingyen csirkéhez? A pénz szűkös, az idő viszont leghátul kullog a sorban, és neki kell feltakarítania a mocskot. Ha gazdag akarsz lenni, akkor úgy kell gondolkodnod, ahogy a gazdagok teszik: *az idő mindenekfelett áll.*

ÖSSZEGZÉS: A GYORSÍTÓSÁV FELISMERÉSEI

- A Gyorsítók minden vagyontárgyuk közül az időt tekintik a legfontosabbnak.
- Az idő végzetesen szűkös, míg a pénz bőségesen rendelkezésre áll.
- Az az idő, amit pénzkereséssel töltesz, szerződéses idő. Ezzel szemben a szabad időt arra használhatod fel, amire csak akarod.
- Életed ideje a szabad időd és a szerződéses időd összessége.
- A szabad időért szerződéses idővel fizetsz.
- A Gyorsítók arra törekszenek, hogy a szerződéses időt szabad idővé alakítsák át.
- Az élősködő adósság szabad idővel táplálkozik, és szerződéses időként választja ki azt.
- A hiúságokért kétszeresen fizetsz: egyszer pénzzel, azonfelül pedig szabad idővel.
- Az élősködő adósságot a forrásánál kell megállítanod: az azonnali kielégülés vágyánál.



Cseréld le a fáradt olajat!

„A tudás az, ami azután marad, hogy az ember elfelejtett mindent, amit az iskolában tanult."

~ Albert Einstein

CSERÉLJ OLAJAT 5000 KILOMÉTERENKÉNT!

A gépjármű-tulajdonosok első szabálya: cserélj olajat 5000 kilométerenként! Ha nem tartod be ezt a szabályt, az autód jóval azelőtt kipurcan, hogy a hasznos élettartama lejárna. A gyakori olajcsere biztosítja a gépkocsi zökkenőmentes működését, míg ha az olaj fáradt, rázós útra számíthatsz, és a zötykölődés többnyire az útpadkán ér véget.

A Gyorsítósávban való utazás sűrű olajcserét kíván. De mi az „olaj"? Nos, *az olaj a tanulás.* A tudás. Az utca bölcsessége. De légy óvatos: nem mindegy, milyen olajat használsz, és az sem, hogy milyen célra.

A Gyalogosok nem törődnek az olajjal, így aztán 5000 kilométer után végük van. A diplomaosztó az utolsó olajcseréjük. A Kapaszkodók kizárólag azért olajozzák a járművüket, hogy növeljék a saját értéküket. Posztgraduális képzés és magasabb tudományos fokozat: miért jár nagyobb fizetés? A Gyorsítók viszont folyamatosan cserélik az olajat, amíg csak a járművük roncstelepre nem kerül.

A DIPLOMA NEM A VÉG, HANEM A KEZDET

Nézz szembe a ténnyel: *amit ma tudsz, nem elég ahhoz, hogy eljuttasson oda, ahol holnap lenni szeretnél.* Folyamatosan újra „ki kell találnod" és tovább kell képezned magad. A diplomaosztó sajnos hagyományosan a tanulás végét jelzi. Függetlenül attól, hány évesen végeztél, megkezdődik a felnőttkor. A bulinak vége: kilépsz a nagybetűs életbe. Ha viszont a diploma megszerzése után abbahagyod a tanulást, örökre elvágod magad a meggazdagodás lehetőségétől. A legtermékenyebb jövedelemszerző éveid a diploma UTÁN következnek. Nem lenne hát okosabb, ha az iskolaévek „hivatalos" befejezése után sem hagynád abba a tanulást?

Jim Gallagher 11 évvel ezelőtt diplomázott, és most munkanélküli. Képzett tőzsdeügynök, de a szakértelmére az internetes technológia miatt már nincs akkora kereslet, és a szakmája a kihalás szélére sodródott. Jim szaktudása elavult, ismeretei a mai világban már nem alkalmazhatók. A világ továbblépett, de Jim és a tudása nem. Jim – bár nincs ínyére a dolog – alantas eladói munkát vállal a helyi bútoráruházban. Pénzügyi terve megfeneklik, mert ugyanazzal a fáradt olajjal fut, amit még 11 éve töltött bele. Jim nem cserél olajat, ezért a járműve elakad a gazdagság felé vezető úton.

A tanulás – a járműved olaja – létfontosságú az utazáshoz. Ha folyamatosan új ismereteket, készségeket és szakmákat sajátítasz el, új utak nyílnak meg előtted, és a járműved zökkenőmentesen tud haladni a gazdagság felé. A megfelelő tudás hihetetlen lóerőt biztosít.

A TANULÁS SZEREPE

A tanulás a Kapaszkodósáv és a Gyorsítósáv térképe szerint is erényes dolog, de a szerepe alapvetően különbözik a két útitervben. A Kapaszkodósávban a tanulás arra szolgál, hogy növelje a saját értéket, míg a Gyorsítósávban arra, hogy *elősegítse az üzleti rendszer növekedését.* Ezenfelül a Gyorsítósávban az ismeretek megszerzése olyan módon történik, ami nem von maga után élősködő adósságot vagy megalkuvást. A Gyorsítósávban a tanulás célja az, hogy növelje a pénzfa és az üzleti rendszer hatékonyságát. Nem fogaskerék vagy a gépezetben, hanem *megtanulod megépíteni a gépezetet.*

Például amikor én beiratkozom egy tanfolyamra, ahol elsajátíthatom azokat a készségeket, amelyek ahhoz szükségesek, hogy felvehessem „a legmenőbb értékesítési szakembereket", olyan tevékenységet folytatok, ami kifejezetten fokozza az üzleti vállalkozásom és a pénzfám hatékonyságát. Ha elolvasok egy könyvet az új számítógép-technológiákról, amelyből megtudom, hogyan kell interaktív szolgáltatásokkal bővíteni egy webhelyet, a rendszer működtetését mozdítom elő. Megismétlem: a Gyorsítósávban a tanulás az üzleti rendszer növekedését szolgálja, míg a Kapaszkodósávban kifejezetten az oktatásban részesülő személy saját értékének fokozására használják. Ott az a cél, hogy fogaskerék legyél a gépezetben.

A Fastlane-fórumon valaki feltett nekem egy kérdést. Az illetőnek lehetősége nyílt továbbtanulni és mesterfokozatot szerezni az egyetemen, és arra volt kíváncsi, hogy megéri-e. Erre rendszerint azt szoktam válaszolni, hogy nem, de az ő esetében más volt a helyzet. Először is, a mesterfokozat neki csak időbe került, pénzbe nem, mert a továbbtanulása költségeit az állam állta. Másodszor, az illető magáévá tette a Gyorsítósáv filozófiáját, és a célja nem az volt, hogy a saját értékét növelje, hanem az, hogy bővítse a tudását egy „Gyorsító" rendszer felépítése érdekében. Ezért aztán igennel feleltem.

„NEM TUDOM, HOGYAN KELL!"

Ha egy olajcsere miatt hónapokra vagy évekre le kell állítanod az autót a garázsban, akkor mi értelme? Ha a továbbtanulás megalkuvást vagy élősködő adósságot eredményez, akkor semmi. A cél azonban az, hogy képessé válj egy Gyorsító rendszer felépítésére. Hogyan? Tekints az egész világra úgy, mint egy egyetemre. Igen, *te magad vagy a saját egyetemed.*

Kérdezd meg bármelyik sikeres vállalkozót, és meg fogják erősíteni ezt az igazságot: abból tanulsz, amibe bátran belevágsz, és csinálod – ha kell, újra és újra. A gyakorlat bármely könyvnél vagy professzornál jobb tanítómester.

„Nem tudom, hogyan kell!" – sírsz. Jaj, ne már! A leggyakrabban felhozott kifogások listáján ez az első számú közellenség: „Nem tudom, hogyan kell!" Nos, miért nem tudod, hogyan kell? Megmondom, miért. Azért nem tudod, mert nem tanultad meg, és nem is akartad eléggé tudni, „hogyan kell". Könnyebb engedni a „nem tudom, hogyan kell" súlyának, mint tenni valamit a tudás megszerzéséért. A jelen információs társadalmában *egyáltalán nincs mentség arra, hogy nem tudod, hogyan kell csinálni valamit.*

Az egyetemen két diplomával végeztem, marketing és pénzügy területen. Egyiknek sem volt semmi köze az informatikához. Úgy jöttem ki az egyetemről, hogy semmilyen számítógép-programozási tapasztalatom nem volt. Mégis milliókat kerestem az interneten. Vicces, hogy tizenhárom, költséges oktatási intézményekben eltöltött év alatt SOHA egyetlen kurzust sem végeztem internetes vagy webes technológiákból. Még a számítógép-kezelést oktató órákon is csak üzleti alapkészségekre tanítottak meg. De ha nem az iskolában sajátítottam el az internet használatát, akkor hogy a fenében tanultam meg ennek a szakmának a fogásait? Úgy, hogy törekedtem a gyakori olajcserére. Képeztem magam. Könyveket olvastam el. Könyvtárba jártam. Órákat töltöttem a weben cikkek, oktatóanyagok és wiki-oldalak tanulmányozásával. Felkutattam és magamba szívtam az ismereteket.

Évekkel ezelőtt, internetes média-pályafutásom kezdetén könnyen feladhattam volna, és kijelenthettem volna, hogy „nem tudom, hogyan kell ezt csinálni". Kényelmes magyarázat lett volna: „Nem tudom, hogyan kell weboldalakat programozni! Nem értek a grafikai tervezéshez! Nem tudom, hogyan kell kezelni egy kiszolgálót! Nem tudok reklámszöveget írni!" Ezek a kifogások olyanok, mint egy nejlonzacskó, amivel megfojthatod az álmaidat – de csak akkor, ha a fejedet a zacskóba dugod. Az én látomásom a webhelyemről nem ért véget ott, hogy „nem tudom, hogyan kell", hanem éppen hogy ott kezdődött. Húzd ki a fejed a zacskóból!

Ha nem frissítettem volna az ismereteimet (nem cseréltem volna olajat), elakadtam volna az úton. A tudás megszerzésére irányuló megszállott törekvésem tartott naprakészen ebben az állandóan változó világban, és ez készített fel arra, hogy ki tudjam aknázni a Gyorsítósáv lehetőségeit. A tanulás nem ért véget a diplomaosztón, hanem akkor kezdődött csak igazán. És az egészben az a legjobb,

hogy az önképzés kettős turbómotorként gyorsított fel, mert a tudásért nem kellett élősködő adóssággal vagy megalkuvással fizetnem.

A TANULÁS ÚTJA MINDENKI ELŐTT NYITVA ÁLL

A szabad világ legnagyobb bűne, hogy elmulasztja kiaknázni a tudást. Sétálj be egy helyi könyvesboltba, és lélegezz mélyet. Érzed az illatot? Ez a végtelen tudás illata. Menj be a helyi könyvtárba, és nézz körül. Csodálatos látvány: faltól falig könyvek, amelyeket ingyen elvihetsz, hogy elolvasd. Képzeld el, milyen lenne, ha magadba tudnál szívni minden könyvet, minden bekezdést és minden mondatot. Vajon hátráltatna a siker elérésében, hogy most „nem tudsz" valamit?

Számomra megdöbbentő, hogy miközben a tanulás útja mindenki előtt szabadon nyitva áll, a legtöbben mégis úgy döntenek, hogy nem lépnek rá. A tudás ott lóg fürtökben a fán, és ahhoz, hogy leszedd, nem kell semmi más, csak egy létra. Az emberek többsége mégis ragaszkodik ahhoz a korlátolt meggyőződéséhez, hogy „nem engedheti meg magának, hogy továbbtanuljon". Sajnálom, de ez csak ócska kifogás, amivel azt palástolod, hogy lusta vagy.

A tudás szabadon hozzáférhető. Végtelen tudás van karnyújtásnyira tőled, és az egyetlen dolog, ami megakadályoz abban, hogy megszerezd, te magad vagy. *Igen,* TE. Kapcsold ki a tévét, vegyél a kezedbe egy könyvet, és olvasd el. Szokj le a Guitar Heróról, és irány a könyvtár! Hagyd a fenébe a Gameboyt, és vesd rá magad a könyvekre! Egy elkötelezett Gyorsító minden héten kiolvas egy könyvet, tanfolyamokra jár, üzleti fórumokon kíváncsiskodik, és állandóan guglizza az újabb és újabb témákat és stratégiákat.

Megvan a veleszületett képességed, hogy bárminek a szakértőjévé válj, ami nem igényel fizikai tehetséget. Igen, bárminek! A világ egyetlen könyve sem képes engem profi kosárlabda-játékossá vagy énekessé tenni, de a testi adottságoktól független tudományokban minden laikus jártasságot tud szerezni, ha elolvas pár könyvet. Lehetsz devizakereskedelmi szakértő. Ingatlanszakértő. Üzletember. Webprogramozó. Értékesítési szakember. Szónok. Nincs olyan terület, aminek ne tanulhatnád ki a csínját-bínját, ha az nem igényel különleges testi adottságokat. És hogy mi kell hozzá? Semmi más, csak szilárd elhatározás, kitartás, és aztán a legfontosabb: a tanultak alkalmazása.

Amikor átalakíttattam a házam, az előcsarnok falait dekorfestéssel szerettem volna megcsináltatni. A kreatív festés vagy dekorfestés egy bonyolult festési technika, amellyel mélységet és fényt sugárzó különleges felületeket lehet utánozni. Két lehetőség közül választhattam: vagy hívok egy szakembert, vagy megtanulom, hogyan csinálhatom meg a munkát saját magam. Már visszavonultam, így aztán ráértem, és egyébként is szórakoztató kihívásnak tekintettem a dolgot, ezért úgy döntöttem, magam fogom kifesteni a falakat.

Felmentem az internetre, és megnéztem több órányi oktatóvideót. Aztán felkerestem a Home Depot áruházat, és megvásároltam a szükséges eszközöket. A követ-

kező pár napban kartondobozokon gyakoroltam. Egy héten belül jártasságot szereztem a dekorfestésben. Néhány nappal korábban még ott tartottam, hogy „nem tudom, hogyan kell", mégis egyetlen hét alatt elsajátítottam egy új készséget, amivel akár pénzt is kereshetnék, ha akarnék. A legjobb dekorfestők négyzetméterenként akár 100 dollárt is elkérnek. Egyetlen hét alatt szert tettem egy új készségre, amely újabb utat nyitott a Gyorsítósáv képletének alkalmazásához.

A tudás és a szakértelem csak rád vár. Senki sem pottyant egy könyvet az öledbe, és ajándékoz meg tudással. Neked kell megkeresni, feldolgozni és felhasználni azt. *A tudás megszerzése és alkalmazása tesz gazdaggá.*

De hol lelhetsz rá olcsón a végtelen tudásra? A tudás ugyanúgy körülvesz, mint a levegő, amelyet belélegzel. Csak le kell szakítanod a fáról a gyümölcsöt.

Könyvesboltok: A tanulásra fordított pénzed akkor térül meg a legjobban, ha könyvekbe fekteted be. Vásárold meg, kölcsönözd ki vagy csórd el őket. Csak ne mulaszd el elolvasni.
Könyvtárak: A könyvtár a tudás legnagyobb ingyenes tárháza, és a legfőbb ellenérv a kifogás ellen, hogy „nem engedhetem meg magamnak, hogy könyveket vásároljak". Én a könyvtárban kezdtem.
Internetes fórumok: Kutasd fel a hozzád hasonló gondolkodású emberek gyülekezőhelyeit, és tanulj azoktól, akiknek sikerült: keresd a hátszelet!
Internetes tanfolyamok: Ezek néha drágák, viszont kényelmesek.
Internetes blogok / podcastok / screencastok / webcastok: Ezek is porrá zúznak minden kifogást.
Tanfolyamok: Léteznek hasznos tanfolyamok, csak figyelj oda, kik támogatják őket, nehogy a gyors meggazdagodást ígérő guruk csapdájába sétálj bele.
Televízió: A kábeltévé „oktatási intézménnyé" tette a televíziót. Ne az agyatlan valóságshow-kat bámuld, inkább kapcsolj olyan csatornákra – például: History, Discovery, Science, HGTV, Military, National Geographic –, ahonnan rád ragadhat némi tudás.
Felnőttképzés: A művelődési házakban és az állami vagy önkormányzati oktatóközpontokban számtalan megszerezhető szakképesítésből válogathatsz.
Ingyenes folyóiratok: Ha ellátogatsz és feliratkozol a TradePub.com és FreeBizMag.com oldalakra, ingyenes folyóiratokhoz juthatsz az általad választott témában.

Sajnos hiába vesz körül minket végtelen tudás, a legtöbb ember tudomást sem vesz róla. Itt van például egy sikeres ingatlanbefektető, Lonnie Scruggs (LonnieScruggs.net) hozzászólása a tanulással kapcsolatban:

> *Régebben két állásom is volt. A* TANULÁS *azonban megváltoztatta az életemet. Mielőtt megtanultam volna, hogyan dolgoztassam a pénzem, én végeztem minden munkát. Annyira tanulatlan voltam, hogy azt gondol-*

tam, az anyagi függetlenség megteremtésének titka a két munkahely. Évekig gürcöltem ebben a tévhitben. Végül rájöttem, hogy egy napban nincs elég óra, és egy hónapban nincs elég nap ahhoz, hogy annyit tudjak dolgozni, amennyi a pénzügyi biztonság eléréséhez szükséges lenne. Tudtam, hogy lennie kell jobb megoldásnak, és el is kezdtem keresni.

Amikor ráébredtem, hogy a tanulás jelenti a kulcsot, elhatároztam, hogy továbbképzem magam. Azelőtt csak szerény „iskolai végzettségem" volt. Rájöttem, hogy tudásra van szükségem.

Visszatekintve úgy érzem, a többséggel ellentétben én nem a könnyű és szórakoztató végét fogtam meg a dolgoknak, viszont azt csináltam, amit kellett – és ma élvezem az anyagi biztonságot és függetlenséget. A családommal azt csinálunk, amit csak akarunk. Sok barátom még mindig alkalmazottként robotol, és hajszolja az anyagi biztonságot, amit soha nem fog elérni. A választás lehetősége előttük is ugyanúgy nyitva állt, mint előttem, csak éppen ők rossz döntéseket hoztak. Mindnyájuknak volt iskolai végzettsége, de nem rendelkeztek azzal a tudással, ami anyagi függetlenséget teremthetett volna a számukra. Most persze azt mondják, szerencsés vagyok.

A legjobb befektetés te magad vagy. Csengesd ki a tudás árát most, vagy készülj fel, hogy a tudatlanságodért később sokkal nagyobb árat fogsz fizetni. A pénzügyeid jövőjét azok a döntések határozzák meg, amelyeket ma hozol. Alaposan fontold meg, mit választasz, mert együtt kell majd élned a döntésed következményeivel.

A gazdagok értik, hogy a tanulás nem ér véget a diplomaosztó ünnepséggel, hanem éppen hogy ott kezdődik. A világ szüntelenül mozgásban van, és a tudásodnak lépést kell tartania vele, különben a középszerűség felé sodródsz.

„NINCS RÁ IDŐM!"

A mankók és kifogások között a „Nem tudom, hogyan kell!" után szoros versenyben második a „Nincs rá időm!" Mégis hol az ördögben lehet időt találni az olajcserére? Most komolyan, a teljes munkaidős állás és a két gyerek mellett hol van ilyesmire idő? Nos, minden apró lyukban.

Olajat cserélni nem nehéz, ha rendszeresen ismétlődő tevékenységekhez kapcsolod. Az idő ugyan egyenes vonalban halad előre, de egyetlen időrekeszbe két tevékenységet is belegyömöszölhetsz, mint a régi mondásban: „két legyet egy csapásra". Használd ki a végsőkig az időt, és a végsőkig növelheted a vagyonodat. Teljesíts két célkitűzést egyetlen időkeretben. Legyen egyetem az egész életed! Íme, néhány időcsavarintó trükk az „élet egyetemének" tárházából:

Autóvezető egyetem: Hallgass hangoskönyveket vagy pénzügyi híreket a rádióban,

miközben a csúcsforgalomban araszolsz előre. Így változtathatsz egy bosszantó dugót tanulási lehetőséggé.
Edző egyetem: Olvass könyveket és újságokat, vagy hallgass podcastokat testedzés közben az edzőteremben. Két gyakorlat között, a futópadon vagy a szobabiciklin változtasd az edzést tanulássá!
Várakozó egyetem: Vigyél magaddal olvasnivalót, amikor hosszadalmas várakozásra számítasz: a repülőtéren, az orvosi rendelőben, a rettenetes állami hivatalokban. Ne csak ücsörögj és malmozz – tanulj!
Vécéegyetem: Soha ne trónolj anélkül, hogy közben valami hasznosat ne olvasnál! Hosszabbítsd meg az „ülést" (akár az után is, hogy végeztél), és ne állj fel addig, amíg nem tanultál valami újat, minden egyes nap. A „vécéegyetem" a legjobb hely az olajcserére, mivel naponta látogatod, és nem kerülheted el az időráfordítást. Így hát rengeteg befektethető időd van, és a befektetés busásan megtérül. A vécén töltött időt így alakíthatod át önképzéssé.
Munkahelyi egyetem: Olvass akkor is, ha a munkahelyeden éppen nincs semmilyen tennivalód. Amikor olyan céltalan munkákat végeztem, mint a limuzinsofőrködés vagy a pizzaszállítás, nekem egy-egy megbízás között jelentős időt kellett várakozással töltenem. Amíg utasra, pizza- vagy virágrendelésre vártam, olvastam. Nemcsak ültem karba tett kézzel, hanem olvastam. Ha ki tudod használni a munkahelyi holtidőt, akkor lényegében fizetnek, hogy tanulj. A zsákutcának tűnő munkahelyekből is iskolát faraghatsz.
Tévénéző egyetem: Nem tudsz elszakadni a tévéképernyőtől? Nem gond. Húzd közelebb a tévét az íróasztalodhoz, és amíg a Gyorsítósávos terveden dolgozol, hagyd a műsorokat futni a háttérben. Miközben a *Star Trek* számtalan ismétlését néztem, ahogy „eljutnak oda, ahová még senki nem merészkedett", párhuzamosan megtanultam, hogyan kell webhelyeket programozni. Most is, amikor ezeket a sorokat írom, a háttérben azt nézem, ahogy a New Orleans Saints elpáholja a New England Patriots csapatát. Így tud az ember egyszerre hódolni az amerikai focinak, a munkának és a tanulásnak.

Gondolj az időre, amit már használsz! Hány órát vesztegetsz mindennapi apróságokra? Nem kell, hogy ez az idő elveszett, elvesztegetett idő legyen: itt a remek alkalom, hogy olajat cserélj a Gyorsítósávban.

Az olajcsere elindításához válassz egy témát, ami érdekel, vagy válaszd ki az életednek egy olyan területét, amelyik javításra szorul. Nem értesz az eladáshoz vagy az íráshoz? Menj el a könyvtárba, és kezdj el olvasni. Mielőtt elkezdtem írni ezt a könyvet, hat könyvön rágtam át magam a könyvkiadás, -írás és szerkesztés területén. Nem csak úgy leültem, hogy megírok és kiadok egy könyvet; közben folyamatosan továbbképeztem magam.

Tűzd ki magad elé a célt, hogy évente legalább tizenkét könyvet (havi egyet) el fogsz olvasni. Ha elég gyorsan olvasol, akkor legyen heti egy. Nem tudom eléggé

hangsúlyozni: minél több tudásra teszel szert, annál nagyobb teljesítményre tudod majd sarkallni a járművedet a Gyorsítósávban.

AZ 50 EZER DOLLÁROS OLAJCSERE

Amikor legutóbb felkerestem egy olyan helyet, ahol várakozás közben olajat cserélhetek, a meghirdetett 21,99 dolláros ár 110 dolláros számlává alakult át az „extra szolgáltatások" miatt. Egy olajcsere nem szabad, hogy többe kerüljön 25 dollárnál. Ami ennél drágább, az fel kell, hogy keltse a gyanúdat. Egy könyv átlagosan 20 dollárba kerül. A használt könyvek ennél is kevesebbe. A könyvtár ingyen van. Egy tanfolyam a felnőttképzésen óránként 30 dollár. Az olajcsere olcsó. A legtöbben ennek ellenére önként adósságot láncolnak a bokájukra, és több ezer dollárt kifizetnek egy olajcseréért.

A minap láttam egy képet egy diákról, aki a kormány egyik pénzügyi mentőcsomagja ellen tüntetett. Egy nagy plakátot tartott a kezében, amelyre ezt írták: „Négyes az átlagom, 90 000 dollár az adósságom, és nincs munkahelyem. Engem ki ment meg?" Hogy ki ment meg? Fáradj be a fürdőszobába, kapcsold fel a villanyt, és nézz a rohadt tükörbe! Ott a te megmentőd! Elegem van a könnyfakasztó történetekből a jobb sorsra érdemes diákokról, akik hegynyi adósságot halmoznak fel, hogy egyetemi diplomát szerezzenek, és aztán nem jutnak munkalehetőséghez. Vállald a felelősséget, haver! Bevetted a maszlagot, hogy az egyetemi végzettség biztos állást jelent, pedig a tény az, hogy ha hagyod, hogy a járművedet piaci erők irányítsák, akkor valószínűleg az utcán fogsz kikötni egy házi készítésű plakáttal, ami világosan megmutatja majd, mennyit is ér a négyes átlagod és a hat számjegyű tartozásod, aminek a szörnyű terhét nyögöd.

Senkit sem érdekelnek a siràmaid. Azért vannak adósságaid, mert kölcsönt vettél fel. Azért vannak adósságaid, mert bevettél egy hazugságot, és lemondtál a saját sorsod irányításáról. Bedőltél a Kapaszkodósávnak. Kényszerített valaki, hogy kölcsönt vegyél fel? Azért nincs munkád, mert olyan politikusokra szavaztál, akik a fogyasztókat jutalmazzák, a termelőket viszont büntetik. Nézz szembe az igazsággal!

Az olyan költséges olajcsere, amelyik egész életedre szerződésbe foglalja az idődet, ostobaság. Ne feledd, az élősködő adósság nem törődik a forrással, csak fel akarja falni a szabad idődet, lehetőleg egy kis sóval és borssal fűszerezve.

TANFOLYAM OSTOBÁKNAK

Ki az az idióta, aki hajlandó 50 ezer dollárt fizetni egy tanfolyamért? Sok ilyen idióta van. A kérdés gyakran felmerül a Fastlane-fórumon. Ez és ez háromnapos tanfolyamot kínál az ingatlanbefektetésekről 50 ezres részvételi díjért. Érdemes befizetni rá? Hogy mi van? Be vagy lőve? Tudod, mit kapsz a pénzedért? Elárulom neked. Azért fizetsz 50 ezer dollárt, hogy valaki összefoglaljon neked egy könyvet, amelyet bármelyik könyvesboltban megkapsz 19 dolcsiért.

Az 50 ezer dolláros tanfolyamok azt aknázzák ki, amit mi, termelők, pontosan

tudunk: *az emberek lusták*. Azt akarják, hogy valaki tálcán nyújtsa át nekik a tudást. Nem akarnak olvasni és összekötni a pontokat – azt akarják, hogy valaki más tegye meg helyettük. Arra vágynak, hogy terelgessék őket. Azt szeretnék, ha valaki más vezetné a járművüket. Eseményekre vágynak, nem folyamatokra, és mi lehet jobb esemény egy 50 ezer dolláros tanfolyamnál?

Tanfolyamokon hasznos ismereteket is el lehet sajátítani, de körültekintően kell kiválasztani őket. Az a jó tanfolyam, amelyik megfizethető, és amelyet termelők és tapasztalt szakemberek tartanak, nem pedig olyan profi szónokok, akik ilyen előadásokból élnek. A drága tanfolyamok többsége gondosan megtervezett reklámgépezet, amelyet arra terveztek, hogy minden egyes dollárt kicsalogasson a pénztárcádból. Az olcsó szemináriumok pedig többnyire egész napos beetetések, amelyeknek az a célja, hogy rábeszéljenek egy drágább tanfolyamra. És a megnyerő előadók? Tipikus Paradox Prédikátorok: nem abból gazdagodtak meg, amit tanítanak, hanem abból, hogy millióknak tartanak előadásokat.

A Fastlane-fórum egyik tagja így idézte fel nemrég szerzett tapasztalatait egy népszerű guru előadásáról:

> *Először is, nem „engedik meg", hogy elbeszélgess másokkal. Ha megengednék az eszmecserét, hamarabb kiderülne mindenki számára, hogy az előadás csak egy óriási csali, amivel egy nagyobb és drágább tanfolyamra akarnak rábeszélni – úgy 50 000 dollárért. Másodszor, az égvilágon semmit nem fogsz megtanulni, kivéve azt, hogy máskor hallgass az ösztöneidre, és tartsd magad távol az ilyen előadásoktól. Tényleg minden percben születik egy balek. Elképesztő, hogy emberek, akiknek a bankszámlája kong az ürességtől, képesek 50 ezret kicsengetni pusztán a reményért, hogy valami jobbat kapnak. Az előadásnak van egy része, ahol azt kérik, hogy töltsd fel a hitelkártyádat, hiszen a gazdagok csinálják a pénzt, míg a szegények dolgoznak érte. Így aztán mindenki siet pénzt feltölteni a kártyájára – és aztán jön a slusszpoén. Elhúzzák előtted a mézesmadzagot, hogy a tanfolyamért 16 ezertől 50 ezerig bármennyit fizethetsz, attól függően, hogy mennyire gondolod „komolyan". Nevetséges? Nyilván nem, hiszen az emberek ott tolonganak a terem hátuljában, mint marhák a vágóhídon, hitelkártyával a kezükben. Aztán kicsit zavarodottan, mégis önelégülten távoznak, egy aranyos kis kitűzővel az ingükön, amelyen ez áll: „Én magamba fektetek be."*

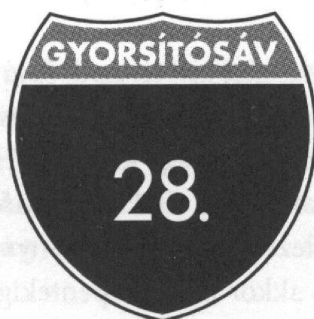
Egy 50 ezer dolláros tanfolyam éppen olyan sokkoló, mint egy 50 ezres olajcsere. A jó tanfolyamok nem kerülnek többe 1000 dollárnál, és tekintélyes szakértők, szakemberek és oktatócégek tartják őket. A jó tanfolyamokon tanulsz is valamit, és nem kell érte kifizetned egy új Cadillac Escalade árát. A rossz tanfolyamok ezzel szemben harsányan hirdetik magukat, nyomást gyakorolnak rád, és kizsák-

mányolnak. A rossz tanfolyamok csak a pénzről szólnak, és nem arról, hogy segítsenek neked.

Hogyan különböztetheted meg a jó tanfolyamot a rossztól? Az első árulkodó jel az ár. Minden, ami irreálisnak tűnik, figyelmeztető jel, hogy azt, aki a tanfolyamot tartja, jobban érdekli a pénz, mint az oktatás. A második árulkodó jel megint csak az ár. Óvakodj mindentől, ami INGYENES. Az INGYENES általában nyolc perc oktatást és nyolc óra reklámfogást jelent, amelynek az a célja, hogy rád sózzon egy magasabb árfekvésű tanfolyamot. Harmadszor, ki tartja az előadást? Egy profi előadó? Vagy olyasvalaki, aki ténylegesen azt csinálja, amit tanít? Olvasd el az apró betűs részt! „Johnny Guru stratégiája milliomossá tesz!", majd apró betűvel: „Johnny Guru nem lesz jelen az előadáson." Tessék? Szeretnéd, ha egy megbízott műtene meg, ha az igazi sebész éppen nem ér rá? Kizárt dolog!

ÖSSZEGZÉS: A GYORSÍTÓSÁV FELISMERÉSEI

- A Gyorsítók a diploma megszerzése után kezdik meg a tanulmányaikat, ha korábban még nem tették meg.
- A Gyorsító azért tanul, hogy hatékonyabb üzleti rendszert és pénzfát tudjon felépíteni, nem pedig azért, hogy növelje a saját értékét.
- A Gyorsító nem akar fogaskerék lenni egy gépezetben: ő maga akar lenni a gépezet.
- A „Nem tudom, hogyan kell!" csak kifogás, aminek fegyelemmel lehet elejét venni.
- Mindenütt végtelen tudás vesz körül, és ingyen hozzáférhető. Csak a fegyelem hiányzik, hogy magadba szívhasd ezt a tudást.
- Bármilyen területnek a szakértőjévé válhatsz, ami nem igényel különleges fizikai adottságokat.
- Továbbképezni olyankor is tudod magad, amikor éppen más tevékenységet végzel.
- A költséges tanfolyamok szervezői a Gyalogosokat és a csalódott Kapaszkodókat használják ki, és üres ígéreteket adnak nekik „események" keretében.



Törd át a sebességhatárt!

„Ha úgy tűnik, hogy kézben tartod a dolgokat, akkor csak nem mész elég gyorsan."

~ Mario Andretti

A GYORSÍTÓSÁVBAN A NYERTESEK PADLÓGÁZZAL HALADNAK

A nyertesek Padlógázzal haladnak. Mi a Padlógáz? A vegytiszta, kitartó *elkötelezettség.*

Egy pénzfát, egy üzleti vállalkozást vagy egy rendszert nem lehet egyik napról a másikra felépíteni. Chumának évekbe telt megalkotni a piramisépítő gépét. A pénzfának az elkötelezettség biztosítja a vizet, a napfényt, a trágyát és a gondoskodást. Tudom, hogy az „elkötelezettség" olyan szó, aminek a hallatán az emberek tömegesen szoktak tódulni a kijárat felé. Ha azt hiszed, hogy a Gyorsítósáv egyszersmind könnyű út is, akkor húzz vissza a Kapaszkodósávba – ahol, persze, ugyanolyan nehéz.

Ne feledd, hogy a „könnyű meggazdagodás" ígérete csak csali, ami mögött egy horog rejtőzik. Egy pezsgő üzleti vállalkozás létrehozása olyan, mint felnevelni egy gyereket, és végigkísérni a fejlődését a születéstől a felnőtté válásig. A rendszered és az üzleti vállalkozásod mellett ugyanúgy el kell köteleznéd magad, mint ahogy egy szülő elkötelezi magát a gyerekei mellett. Egy autó korlátait padlógázzal lehet próbára tenni – akárcsak a tieidet.

CSAK ÉRDEKLŐDSZ, VAGY ELKÖTELEZTED MAGAD?

Túl sok ember csühög végig egyes fokozatban az életén, hogy aztán elcsodálkozzon, hogyan került oda, ahol van. Ki nem aggódik a pénz miatt? Sajnos semmilyen erőfeszítést nem igényel „érdeklődni" a jólét és a pénzügyi biztonság titka iránt. Az érdeklődés óvodásoknak való: messze nem elég, és azok, akik csak „érdeklődnek", az első sebességfokozatban élik le az életüket.

Ahhoz, hogy magasabb fokozatba kapcsolhass, és kihasználhasd a Gyorsítósáv

előnyeit, összehangolt erőfeszítéseket kell tenned, és jó döntések sorozatát kell meghoznod. Érdeklődés és elkötelezettség között hatalmas a különbség.

Ha csak érdeklődsz, akkor elolvasol egy könyvet. Ha elkötelezted magad, akkor ötvenszer alkalmazod, ami a könyvben áll. Ha érdeklődsz, akkor fontolgatod, hogy vállalkozásba fogsz. Ha elkötelezett vagy, akkor benyújtod a kft. alapításához szükséges iratokat. Ha érdeklődsz, akkor hétfőtől péntekig napi egy órát foglalkozol az üzleti terveddel. Ha elkötelezted magad, akkor a hét minden napján ezen dolgozol, amikor csak az időd engedi. Ha érdeklődsz, drága autót bérelsz. Ha elkötelezett vagy, akkor kerékpárral jársz, és a megtakarított pénzt a rendszerbe fekteted. Ha érdeklődő vagy, akkor gazdagnak szeretnél tűnni. Ha elkötelezett, akkor azt tervezed, hogy gazdag leszel.

A Facebook alapítója, Mark Zuckerberg nem puszta érdeklődésből építette fel a világ legnépszerűbb közösségi webhelyét. Kitartó elkötelezettséggel dolgozott rajta. Thomas Edison nem érdeklődésből találta fel a villanykörtét, hanem elkötelezte magát mellette. Ha három kudarc után feladod, az csak érdeklődés. Az igazi elkötelezettség az, ha a századik balsiker után is folytatod.

Amíg a cégemet – az engem helyettesítő rendszert – építgettem, teljesen elköteleztem magam mellette. Napi tizenkét órát töltöttem heteken át a rendszer felépítésével és tökéletesítésével. Lemondtam az esti iványzatokról a haverokkal. Egy szűkös kis lakásban laktam. Olcsó tésztát ettem ebédre és vacsorára. Kész voltam tányérokat mosogatni, hogy a tervemen dolgozhassak. Amíg a barátaimat inkább az foglalkoztatta, hogy eldicsekedhessenek azzal, hogy övék a leggyorsabb autó egy videojátékban, én anyagi függetlenséget akartam. Én a valóságban akartam gyors autót, nem egy videojátékban. A barátaim amellett kötelezték el magukat, hogy egy fantáziavilágban legyenek győztesek, míg én a való világban akartam nyertes lenni. *A Gyorsítósávban a nyertesek Padlógázzal haladnak.*

TÁVOLODJ EL A „TÖBBI EMBERTŐL"!

Mennyire akarod a gazdagságot? Mire vagy hajlandó érte? Képes lennél a kocsidban aludni? Képes lennél egy aprócska lakásban élni, miközben a barátaidnak saját háza van? Hajlandó lennél lemondani az új BMW-ről egy 240 000 kilométert futott rozsdás ócskavasért? Hajlandó lennél pincérkedni egy kifőzdében, miközben a barátaid a munkahelyükön kényelmesen megkeresnek évi 50 ezer dollárt? Képes lennél megtenni?

A legtöbb ember nem, és ez választja el a nyerteseket a vesztesektől. Annak, hogy egy mókuskereket kell hajtanod ötven évig, fájdalmasabb gondolatnak kell lennie annál, mint hogy kidolgozod a beled, hogy elkerüld ezt az életet. Választhatod a középszerű nyugalmat most, vagy a fejedelmi kényelmet később. A Gyorsítók hajlandóak feladni a rövid távú kényelmüket, mert tudják, hogy hosszú távon rendkívüli kényelem vár rájuk.

Ha meg kell mártóznia a sárban, és be kell piszkolnia a kezét, a legtöbb ember

inkább azt választja, hogy egyesben gurul tovább, hogy elkerülje a Padlógáznál rá váró kellemetlenségeket. A Gyorsító ezzel szemben áttör az úttorlaszokon, és még jobban beletapos a gázba.

Amikor a Carnegie Mellon Egyetem professzoránál, Randy Pauschnál halálos rákot diagnosztizáltak, még egy utolsó előadással megajándékozott minket. Azt mondta:

> *A téglafalak okkal vannak ott, ahol vannak. Nem az a céljuk, hogy kívül tartsanak minket – arra szolgálnak, hogy esélyünk legyen megmutatni, mennyire erősen akarunk valamit. A téglafalak azokat állítják meg, akik nem akarják eléggé. Azért vannak ott, hogy megállítsák a többi embert!*

Figyelj az utolsó két szóra: a „többi embert". Biztosra veszem, hogy te nem akarsz a „többi ember" közé tartozni, mert a „többi ember" egyet jelent a „többséggel", és a többség fogyasztó, akit csak két fizetési csekk választ el a csődtől. A többség nem fog hosszú órákat áldozni az üzleti rendszere felépítésére, miközben a barátai hitelből élnek. A többség hagyja, hogy a barátai és a családja kiszúrják álmai buborékját azzal, hogy „úgysem fog működni". A többség túláradó lelkesedéssel vág neki ötletei megvalósításának, de az első kátyúnál vagy kudarcnál feladja. A többség beletörődik, hogy nem fog sikerülni, miközben csak egy-két lépésre vannak a győzelemtől – a Gyorsítósáv exponenciális növekedési görbéjének beindításától.

„Ott vagyunk már?" A vagyon körmönfontan tekergőzik, és minduntalan kicsusszan az ember ujjai közül. Megfoghatatlansága kiszűri a gyengéket. Pedig az utazás állomásai előre kiszámíthatók: lelkesedés, kétség, elkötelezettség és újjászületés. A Gyorsítósávban komoly erőfeszítéseket kell tenned a sikerért, és nem sajnálhatod rá az időt. Az tesz különlegessé és különböztet meg mindenki mástól, hogy te hajlandó vagy megfizetni ezt az árat.

A sebességhatár elérésére való törekvést nem lehet sem megkerülni, sem átruházni. Készülj fel a kemény munkára és az áldozatokra; tudd, hogy hová tartasz; öntsd formába az álmaidat; készítsd elő a szükséges eszközöket; és tudatosítsd magadban, hogy azért járod a nehéz utat, mert egyszerűen nem akarsz egy életen át kettőt kapni ötért! Ha nem fűlik a fogad a kemény munkához, amit a Gyorsítósáv megkövetel, valaki más fogja elvégezni helyetted, és ő aratja le a babérokat. Ha viszont nem olyan vagy, mint a többi ember, akkor felfedezel majd valami csodálatosat: azt, hogy *úgy élhetsz, mint senki más.*

VEDD LE A LÁBAD A FÉKRŐL!

A siker verejtéke a kudarc, és én csatakos vagyok az izzadságtól.

Ha vettél már részt szobakerékpáros (spinning), lépcsőzős (step) vagy sima aerobic tanfolyamon, akkor tudod, mi a cél: izzadni, emelni a pulzusszámot, növelni

a szívizmok ellenálló képességét és súlyt leadni. Ha egy kardioedzésen az oktató megtiltja, hogy izzadj, akkor az edzés értelmét veszti. A kemény munka természetes velejárója a verejték, és a verejték a bizonyítéka az erőfeszítéseidnek.

A párhuzam nevetséges, de sajnos ezzel az ellentmondással fogsz szembesülni, ha a kudarctól tartva nem mered levenni a lábad a fékről. A kudarc a siker verejtéke. Ugyanúgy, ahogy nem tudod növelni a szívizmaid ellenálló képességét izzadás nélkül, sikert sem érhetsz el kudarcok nélkül. A kudarc természetesen együtt jár a sikerrel. Ha kerülöd a kudarcokat, akkor a siker is el fog kerülni.

A gazdagság felé vezető úton nem hajthatsz úgy, hogy közben nyomod a féket. Kockázatokat kell vállalnod. Be kell piszkolnod a kezed. Fel kell gyűrnöd az ingujjad, és meg kell tapasztalnod a kudarc ízét.

Miből ered a kudarctól való félelem? Többnyire egy túlbecsült legrosszabb eseti következményelemzésből. Mi a legrosszabb, ami történhet, és mekkora a valószínűsége, hogy bekövetkezik? A vállalkozás befuccsol, és vissza kell menned dolgozni? Nagy dolog! Ha ellenállsz a társadalmi ellenszélnek, izzadnod kell.

Számolj a kockázatokkal, és vágj bele. Ha így teszel, a többi magától jön. Új embereket ismersz meg. Új lehetőségek nyílnak meg előtted. Visszajelzéseket kapsz. Egyszer csak „szerencsés dolgok" történnek veled. A tettek bámulatos eredményt hoznak. Igen, a Gyorsítósáv kockázatos. A kudarcokat nem kerülheted el. Én is sok-sok küszködés árán tanultam meg, hogyan kell számítógépet programozni. Egy-egy kódblokkot több százszor is átírtam, mire rátaláltam a helyes megoldásra. De kudarcokat máshol is átéltem, az ostoba többszintű értékesítési programoktól az ékszerkészítésen át a direktmarketing-programokig. Minden alkalommal túltettem magam rajtuk: átértékeltem, tanultam, változtattam, újra megpróbáltam. Eszembe se jutott nyomni a féket!

Egyszer hallottam ezt a mondást: „Az okos ember a saját hibáiból tanul. A bölcs másokéból." Te is tanulhatsz az én hibáimból. Nem egyik napról a másikra találtam rá a Gyorsítósávra. A kudarcaim fényében fedeztem fel. A kudarctól való félelem normális, de a kudarc tapasztalatot jelent, a tapasztalat pedig bölcsességet szül.

A GYORSÍTÓSÁV KOCKÁZATOS, DE ÉLETRE SZÓLÓ JUTALMAT ÍGÉR

Bill Gates „egyslágeres" csoda. Egyetlen vállalatot kellett felépítenie, és az milliárdossá tette. Egyetlen cég kellett neki a sikerhez. Rám is mondhatja bárki, hogy egyslágeres csoda vagyok. Nagyszerű – inkább legyen egyetlen dobásom, ami bejön, mint egy sem. Egyetlen dobás is elég lehet, hogy soha többé ne kelljen semmiben hiányt szenvedned.

A kihívás adott: ha bele akarsz találni a lyukba, oda kell állnod, és meglendíteni az ütőt. A labda nem repül el magától, amíg te csak ülsz a kanapén, perecet zabálsz, és gruntokat gyilkolászol a Halo 3-ban. Állj oda a labdához, és suhints! Ha már túl vagy néhány lendítésen, és hozzászoktál az üzlet sebességéhez, az ütés egyre jobban fog menni.

VÁLLALD AZ ÉRTELMES, DE KERÜLD AZ ÉRTELMETLEN KOCKÁZATOKAT!

Ha kockázatelemzésről van szó, akkor attól függően, hogy mi a legjobb és a legrosszabb kimenetel, kétféle kockázat jöhet szóba: *értelmes kockázat és értelmetlen kockázat.*

Elrepülni Las Vegasba és kockán eljátszani egy havi fizetést oktalan kockázat. Rossz fékkel száguldozni az autópályán oktalan kockázat. Ha az értelmes kockázatokat vállalod, de az oktalanokat elkerülöd, idővel egyre gyorsuló pályán haladhatsz a meggazdagodás felé. Az *értelmes kockázatok* kevés hátránnyal, viszont számtalan előnnyel járnak. Az *oktalan kockázatok* esetében éppen fordított a helyzet, legalábbis az előnyeik csak rövid távon jelentkeznek.

Az oktalan kockázatokat többnyire nehéz azonosítani, mert a következményeik nem feltétlenül nyilvánvalóak. Amikor Phoenix utcáin száguldozom egy 850 lóerős autóval, gyakran nem vagyok tudatában, hogy oktalan kockázatot vállalok. Az adrenalinlöket és a duzzadó önbizalom rövid távú haszna elnyomja az akár életre szóló, hosszú távú hátrányokat: azt, hogy esetleg karambolozom, és megölöm magam vagy valaki mást. Ugye, mekkora ostobaság?

Van egy másik példám is az oktalan kockázatokra, amit ennek a fejezetnek a megírása során fedeztem fel. Könyvemet egy számítógépfelhőben írom. Ez azt jelenti, hogy egy alkalmazás segítségével külső adattároló kiszolgálót veszek igénybe. A munkámról nem készítettem biztonsági másolatot. Ha a felhőkiszolgáló meghibásodik, a munkám elvész. Bizony, az oktalan kockázatoknak se szeri, se száma. Nyugodtan körbe lehet állni és kiröhögni. Én közben tartok egy kis szünetet, és mentem a munkámat.

Oké, itt vagyok.

Akkor most beszéljünk az értelmes kockázatokról! Amikor befektettem 100 ezer dollárt egy internetes cégbe, értelmes kockázatot vállaltam. Amikor eladtam az internetes cégemet, az érte kapott pénz egy részét visszaforgattam a cég részvényeibe. Egy kis része így továbbra is az enyém maradt, és teljesen passzív jövedelmet biztosít. Miért fektettem be 100 ezer dollárt és vállaltam a kockázatot? Azért, mert felmértem a vásárló cég kilátásait, és elég nagynak találtam a siker esélyét. Azzal a szándékkal vették meg a kis cégemet, hogy 100 millió dolláros üzletté fejlesztik. Ha sikerrel járnak, az én szerény 100 ezer dolláros befektetésem 2 milliót fog érni. És ha nem? Akkor a befektetésemet körülbelül 50%-os veszteséggel válthatom ismét készpénzre. A legrosszabb eset sem tragédia, az esetleges haszon viszont jelentős. Ez értelmes kockázat.

Ha otthagyod az állásodat, hogy üzleti vállalkozásba fogj a Gyorsítósávban, az értelmes kockázat, hiszen milliókat nyerhetsz. És mi a hátránya? Az, hogy egy ideig meg kell húznod a nadrágszíjat: lehet, hogy átmenetileg padlót fogsz súrolni, hamburgereket forgatsz, rizst és babot eszel, és kerékpárral jársz bevásárolni. Ez tényleg olyan rossz? Akkor nem, ha tudod, mi a célod, és elkötelezed magad az útiterved mellett. Minden azon múlik, hogy meddig vagy hajlandó elmenni. A kockázatvál-

lalás magában foglalja a választási lehetőségek gondos mérlegelését. Vállalj minél kevesebb oktalan, és minél több értelmes kockázatot. Ami pedig a kudarcokat illeti, higgy nekem – *jobb a kudarcokat bánni, mint azt, hogy meg sem próbáltad.*

FELEJTSD EL, HOGY „EGYSZER MAJD..."!

Mi akadályozza meg az embereket abban, hogy padlóig nyomják a gázt? Az *„egyszer majd"*. Egyszer majd megteszem ezt, megteszem azt. Egyszer majd, amikor a gyerekek felnőnek. Egyszer majd, amikor kifizettem a tartozásokat. Egyszer majd… ha eljön a nap. Az a nap azonban soha nem jön el. Az „egyszer majd" a képzeleted távoli horizontja.

Az „egyszer majd" veszélyes és bénító önámítás, amely csapdába ejt a senki földjén. Az „egyszer majd" itt és most van. Ott áll előtted makulátlanul tisztán, és nem kéri, hogy fogadj hűséget a holnapnak. A Gyorsítósáv egyetlen egyszerű dolgot kér tőled: *az „egyszer majd" legyen ma.*

Előfordult már, hogy kocsival mentél valahová, és minden közlekedési lámpa zölden világított? Sajnos, ami a lehetőségeket és a kockázatokat illeti, az emberek hajlamosak a tökéletes időzítésre várni: arra, hogy minden lámpa zöldre váltson, és eljöjjön az „egyszer majd". Kérdezz meg bárkit, aki menekülni szeretne a Kapaszkodósávból, hogy miért nem dobbantott eddig. Tedd fel a kérdést: mire vársz? Kifogásból nincs hiány:

„Előléptetésre várok."
„Azt várom, hogy a gyerekek kicsit idősebbek legyenek."
„Arra várok, hogy letudjam az adósságaimat."
„Arra várok, hogy pénzt örököljek."
„Az újévre várok."
„Arra várok, hogy befejezzem az iskolát."
„Megvárom, amíg a feleségem el tud helyezkedni."
„Gazdasági fordulatra várok."
„Várok, amíg meg nem javítottam a bojlert."
„Arra várok, hogy…"

Mindig ugyanaz a kifogás: „várni" kell. De mire?! Az „egyszer majd"-ra? A megfelelő napra, eseményre vagy feltételekre? Sajnos ezek a képzelt feltételek állandóan változnak, így az, aki folyton csak az alkalmas pillanatra vár, évekre a mókuskerékben ragad. Ha arra vársz, hogy minden lámpa zöldre váltson, az olyan, mintha azt várnád, hogy november harmadik szerdáján lila legyen az ég.

Ha még nem lenne világos: az időzítés soha nem tökéletes. *Az „egyszer majd" ma van.* A ma pedig most. Egy hét 7 „mából" áll, amelyek egymást követik az év 365 napján. Csak a ma létezik! Ha vársz, a lehetőség elillan. Soha nem hajtasz rá a Gyorsítósávra, és egyik év telik el a másik után újabb és újabb kifogásokkal, miután a régi

feltételek teljesültek. És tudod, mi múlik el a lehetőséggel együtt? *Az idő.* Hallod a szívfacsaró háttérzenét? Igen, ahogy az idő múlik, úgy peregnek le életed napjai… mint homokszemek a homokórán.

AZ ALKALOM NEM TÖRŐDIK AZ IDŐZÍTÉSSEL

A lehetőség gyakran behajt az utcádba, és ha felbukkan, akkor bizony nyakon kell ragadnod. Mérd fel a kockázatokat, és cselekedj. Sajnos az alkalom nem törődik az időzítéssel. Nem érdeklik a körülmények, hogy lerobbant az autód, vagy hogy az életed éppen a feje tetejére állt. Tudomást sem vesz a nehézségekről. Saját akarata van. Jön és megy, ahogy neki tetszik, és változások és próbatételek képében mutatkozik meg előtted. Ne feledd: minden változás milliomosokat szül.

A Fastlane-fórum (TheFastlaneForum.com) jó példa arra, hogyan ragadtam meg én a lehetőséget, miközben nem a kívánt pillanatban érkezett. A fórumom már évekkel ez előtt a könyv előtt megszületett, mert a lehetőség bejelentés nélkül tűnt fel a szomszédságomban. Eredetileg a könyv befejezése utánra szerettem volna időzíteni a fórum elindítását, de évekkel azelőtt, hogy leírtam volna az első szót, ellátogattam egy üzleti fórumra, ahol korábban gyakran megfordultam. Észrevettem, hogy az ismerős hozzászólók a „régi szép idők" után sóhajtoznak, és panaszkodnak, hogy a fórumot házalók árasztották el: csak úgy dőltek a kéretlen reklámüzenetek és a csalók kihagyhatatlan üzleti ajánlatai és tévedhetetlen „szisztémái". A virágzó kertet dudva verte fel, és az emberek változást vagy egy másik, jobb fórumot követeltek.

A fejemben már régóta motoszkált az ötlet, hogy a jövőben majd valamikor indítok egy fórumot, de a lehetőség meglehetősen alkalmatlan időpontban érkezett. Hirtelen fordult be a sarkon fülsiketítő fékcsikorgással. Bár éppen a zuhany alatt álltam, csuromvizesen kirohantam, és úgy, ahogy voltam, felkészületlenül és a tervezettnél korábban, loholtam, hogy találkozzam vele.

Szívélyesen üdvözöltem, kitártam előtte az ajtót, és beinvitáltam a házamba. Nem akkor, amikor nekem alkalmas lett volna, hanem abban az időpontban, amelyet a lehetőség választott. Az „egyszer majd"-ból ma lett. *Ez a döntés tette lehetővé, hogy a könyvemből több száz példányt eladjak már azelőtt, hogy az első szót leírtam volna.*

A világ számos sikeres vállalkozója főiskolai évei alatt indította el üzleti vállalkozását. Microsoft, Dell, FedEx, Facebook – ismerősek a nevek? E cégek alapítói az időzítéssel nem törődve csaptak le a lehetőségre, és úgy döntöttek, vállalják az értelmes kockázatot. Megragadták a kínálkozó alkalmat, és nem vártak arra, hogy bizonyos előfeltételek teljesüljenek: „ha meglesz a diplomám", „a nyári szünetben" vagy „a matekvizsga után". A lehetőségek kielégítetlen igényeknek öltözve bukkannak fel, és ha becsengetnek hozzád, jobban teszed, ha kinyitod az ajtót. Ha hagyod, hogy odakint ácsorogjanak, akkor odébbállnak egy házzal, mert tudják, hogy végül valaki hajlandó lesz ajtót nyitni nekik.

Miért ne te legyél az? Az időzítés ritkán tökéletes, a tétovázás viszont középszerűségbe taszít. Sokan egész életükben csak várnak, hogy tökéletes legyen ez, vagy

tökéletes legyen az. Tökéletes alkalmak és körülmények azonban nincsenek. Ami végül eljön, az csak az öregség, és egy elveszett álom kísértete.

Most van itt a lehetőség, hogy kihajts a garázsból az útra, és megkezdd az utazást a Gyorsítósávban. A Gyorsítósáv a meggazdagodás útja. A kezedben van a Gyorsítósáv térképe, és már tudod, mit tartogat a Kapaszkodósáv és a Járda. Tudod, hogyan kell beállítanod a járművedet. Tudod, hogy milyen gondolkodásmód válik előnyödre, és mi az, ami csak hátráltat. Megismerted a járművedet visszahúzó erőket. Minden szükséges eszközzel rendelkezel, hogy kihajts a garázsból, és elindulj a gazdagság felé vezető sok-sok út egyikén. Igen, itt az ideje, hogy megkezdd az utazást!

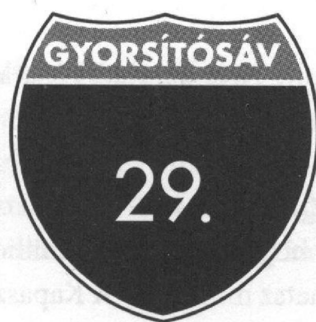
ÖSSZEGZÉS: A GYORSÍTÓSÁV FELISMERÉSEI

- Az érdeklődés az első sebességfokozat. Az elkötelezettség a Padlógáz.
- A nyerteseket a kemény munka és az elkötelezettség különbözteti meg a vesztesektől.
- Egyesek a rövid távú *középszerű* kényelmet választják a hosszú távú *fejedelmi* kényelem helyett.
- Hogy úgy élhess, mint senki más, meg kell tenned azt, amire senki más nem hajlandó.
- Készülj fel a kemény munkára, az áldozatokra és egyéb bukkanókra az úton. Ezek a taposóaknák rettentik el a gyengéket az úttól, és fordítják vissza őket a „többi ember" földjére.
- A siker természetes velejárója a kudarc. Számíts rá, és tanulj belőle.
- Egyetlen telitalálat egy egész életre, sőt talán több nemzedékre anyagi biztonságot adhat.
- Telitalálatra nincs esélyed, ha oda sem állsz az ütéshez.
- Az oktalan kockázatok hátrányai korlátlanok (és hosszú távra kihatnak), míg az előnyeik korlátozottak (és csak rövid távon jelentkeznek).
- Az értelmes kockázatok korlátlan előnyökkel járnak (hosszú távon is), míg a hátrányaik korlátozottak (és csak rövid távon jelentkeznek).
- Az időzítés soha nem tökéletes, és ha arra vársz, hogy eljöjjön az „egyszer majd" napja, akkor csak vesztegeted az idődet.

7. rész

Utak a gazdagság felé





A meggazdagodás igazi útjai

„Az, aki kiválasztja, melyik útra lép rá,
a célt választja ki, ahová az út vezet.
Az első lépésben ott rejlik az utolsó."

~ Henry Emerson Fosdick

ZSÁKUTCÁBAN HAJTASZ?

Mi az út, amelyen haladva vagyonhoz szeretnél jutni? Ha Kapaszkodó vagy, akkor az út a munkád: lehetsz orvos, ügyvéd, mérnök, eladó, fodrász, pilóta. Ha Gyorsító vagy, akkor az út egy üzleti vállalkozás: lehetsz internetes vállalkozó, ingatlanbefektető, író vagy feltaláló. Az út a szakmai vagy vállalkozói pályafutásod, és elvileg ennek az útnak kell elvezetnie a meggazdagodáshoz. Sajnos azonban a legtöbb munkahely a matematikai korlátai miatt nem képes vagyonhoz juttatni – és meglepő módon a legtöbb vállalkozás sem! Egy olyan út, amelyik Chicagóból indul, és keletre tart, soha nem fogja érinteni Las Vegast. Az ilyen út zsákutca! Ha téves üzleti útvonalon haladsz, el kell forgatnod a kormánykereket, és pályamódosítást kell végrehajtanod: le kell hajtanod az útról, el kell kanyarodnod, vagy meg kell fordulnod.

Cégtulajdonosok milliói szembesülnek ilyen zsákutcákkal. Téves útvonalat választanak, de azzal áltatják magukat, hogy jó úton járnak, aztán meg csodálkoznak, miért kerüli el őket a gazdagság. Ahelyett, hogy nyolc órát robotolnának alkalmazottként, tizenkét órán át küszködnek a boltjukban. Ahelyett, hogy kihasználnák, hogy a rendszer helyettesítheti őket, pénzért áruba bocsátják az idejüket. Ahelyett, hogy öt nap munkát adnának két nap szabadságért, hatot adnak egyért, vagy hetet nulláért, életfogytig.

Ha azt hiszed, hogy magadévá tetted a Gyorsítósáv filozófiáját, és limonádét árulsz a sarkon csak azért, mert a Gyorsítósáv azt mondta, hogy „indíts üzleti vállalkozást", akkor nem sikerült megértetnem veled a lényeget. Ez az út téves út, mert nem vezet gazdagsághoz. A meggazdagodás útjának gazdagsághoz kell vezetnie!

Világos, de akkor merre indulj? Nos, az utadnak a hatás törvényének birodalma mellett vagy azon keresztül kell vezetnie.

A HATÁS ÚTJA: A GYORSÍTÓSÁV ÖT TÖRVÉNYE

A hatás törvénye azt mondja, hogy ahhoz, hogy milliókat keress, milliókra kell hatással lenned. De hogyan hathatsz milliókra? A Kapaszkodósávban a saját értékedet növeled robbanásszerűen, hogy teljességgel nélkülözhetetlenné válj, és milliókat keress. A Gyorsítósávban olyan üzleti vállalkozást építesz fel, amely milliók életére van hatással (nagyságrend/mennyiség), vagy sokakra hat rendkívüli mértékben (intenzitás/erő). Ha az utad nem a hatás törvényének birodalmán keresztül vezet, és még egy lehajtóról sem fordulhatsz arrafelé, akkor sajnálom, de rossz úton jársz.

A Gyorsítósáv vagyonképletének igazi erejét egy olyan üzleti vállalkozás szabadíthatja el, amely a hatás törvényére épül. Üzleti lehetőségből bőséggel akad, de a legtöbbjük sajnos nem Gyorsítósáv. Ha egy fodrászatban 10 dollárért vágod a hajakat, ésszerű azt feltételezni, hogy millióknak leszel a szolgálatára? Ahhoz, hogy milliókat keress, milliókat kell kiszolgálnod. A harcias hozzáállás hasztalan, ha az útirányt nem a hatás törvénye szabja meg, mert a hatás a gazdagság kapuőre.

Ahhoz, hogy világosan lásd, milyen úton haladsz, és fényt deríthess arra, hogy az utad a hatás törvényén át vezető Gyorsítósáv-e, vizsgáld meg, hogy az út betartja-e a Gyorsítósáv öt parancsolatát. Ez az öt alaptörvény (a „KBINI") a következő:

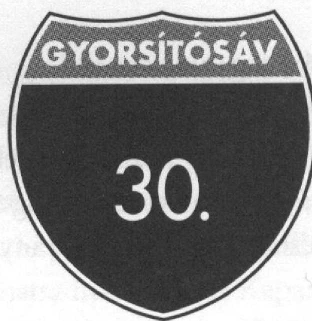
1) a kereslet törvénye;
2) a belépés törvénye;
3) az irányítás törvénye;
4) a nagyságrend törvénye;
5) az idő törvénye.

A KBINI a Gyorsítósáv lakmuszpróbája, amellyel megerősítheted, hogy jó úton jársz-e. A választott (vagy lehetséges) utad gazdagsághoz vezet? Gyorsítósáv? Lehet belőle Gyorsítósáv? Képes hatást kiváltani? Képes arra, hogy több millió dolláros vállalkozássá nője ki magát, passzív jövedelmet termeljen, és végül pénzzé tételi eseményhez vezessen?

Egy olyan út, amelyik mind az öt törvénynek engedelmeskedik, nagyon gyorsan mocskosul gazdaggá tehet. Ezzel szemben, minél többször sérti meg az út ezeket a törvényeket, vagyonteremtő képessége annál jobban csökken, és ezzel együtt a te esélyed is arra, hogy kellő hatást tudj kiváltani. Bár egy vagy több törvény megszegése mellett is lehetséges gyorsan vagyonhoz jutni, arra kell törekedned, hogy olyan úton haladj, amelyik betartja mind az öt törvényt. Azok az utak, amelyek tiszteletben tartják ezeket a törvényeket, hatékony vagyonteremtők. A legtöbb üzleti lehetőség sajnos szembe megy velük, és kudarcot vall, ezért nem méltó sem a tiszteletedre, sem a figyelmedre.

ÖSSZEGZÉS: A GYORSÍTÓSÁV FELISMERÉSEI

- Nem minden üzleti vállalkozás megfelelő út. Csak kevés út halad keresztül a hatás törvényének birodalmán vagy annak közelében.
- A legjobb utak és legtisztább Gyorsítósávok engedelmeskednek a Gyorsítósáv öt parancsolatának: a kereslet, a belépés, az irányítás, a nagyságrend és az idő törvényének.



A kereslet törvénye

„Miért élünk, ha nem azért, hogy megkönnyítsük egymás életét?"

~ George Eliot

A HOMOKRA ÉPÜLT HÁZ ELŐBB-UTÓBB ÖSSZEDŐL

Az új vállalkozások kilencven százaléka öt éven belül becsődöl, és én tudom, miért. Azért, mert nem tartják be a kereslet törvényét.

(KERESLET) – B – I – N – I

Ha egy üzleti vállalkozást ingatag alapokra építesz, akkor kudarcra vagy ítélve. A homokra épült ház előbb-utóbb összedől. A kereslet törvényét megsértő vállalkozások vagy a kudarcra ítélt 90%-ba tartoznak, vagy munkahelynek álcázzák magukat. A gravitációval nem lehet dacolni. Minden üzleti vállalkozás sikerének van egy egyszerű előfeltétele, amiről mégis gyakran megfeledkeznek: *valamilyen létező igényt kell kielégítenie. Csak azok a vállalkozások számíthatnak sikerre, amelyek értéket nyújtanak.* Azok a vállalkozások lesznek nyereségesek, amelyek létező problémákra kínálnak megoldást. Az önző, narcisztikus célok nem szülnek hosszú távon is nyereséges üzleti modelleket.

Gondold végig, mi egy üzleti vállalkozás célja! Miért létezik? Azért, hogy kielégítse a tulajdonos önző vágyát, hogy „azt csinálhassa, amit szeret"? Hogy kielégítse a sóvárgását a gazdagságra és az anyagi függetlenségre? Komolyan azt hiszed, hogy bárki is törődik a vágyaiddal, az álmaiddal, a szenvedélyeiddel, a „motivációiddal" és az indokaiddal, hogy miért akarsz gazdag lenni? Senkit sem érdekel, hogy egy Ferrari boldog tulajdonosa akarsz lenni, és be akarod bizonyítani a szüleidnek, hogy tévedtek veled kapcsolatban. Senkit sem érdekel, hogy a nagyvállalatok kitoltak veled. Senkit! Igen, a világ önző hely, és mindenki magasról tesz rá, hogy miért akarsz a Gyorsítósávra váltani.

Hogy mi az, ami valóban érdekli az embereket? Az, hogy mit tehet értük az üz-

leti vállalkozásod. Segít nekik valamiben? Előnyük származik belőle? Megoldja a problémájukat? Könnyebbé teszi az életüket? Menedéket kínál nekik? Pénzt takaríthatnak meg általa? Tudással vértezi fel őket? Érzelmeket kelt bennük? Áruld el, mi a fenéért kellene fizetnem a vállalkozásodnak! Milyen értékkel gyarapítod az én életemet?

Emlékezz vissza a termelő és a fogyasztó között feszülő ellentétre! A fogyasztó önző. Tudni akarja, „mi haszna származik" abból, amit kínálsz. Ahhoz, hogy termelőként sikert érhess el, *fel kell adnod az önző vágyaidat, és mások önző vágyaira kell fordítanod a figyelmedet.*

NE A PÉNZT KERGESD, HANEM A KERESLETET!

Soha ne indíts üzleti vállalkozást csak azért, hogy pénzt keress. *Ne a pénzt kergesd, hanem a keresletet!* Ezt még egyszer megismétlem, mert ez a legfontosabb dolog ebben a könyvben: egy üzleti vállalkozást soha ne az önző vágyaid szemszögéből nézz, legyen szó pénzről, álmokról vagy arról, hogy „azt csinálhasd, amit szeretsz". Ehelyett a szükségleteket, a problémákat, az érzékeny pontokat, a hiányzó szolgáltatásokat és az érzelmeket mérd fel.

A vállalkozók többsége azért bukik el, mert önző célok vezérlik, márpedig az önző célok nem eredményeznek nyereséges vállalkozást. Az ilyen alapokra épített vállalkozás nyílegyenesen repül a bukottak papírkosarába, a többi 90% mellé.

„Új jövedelemforrásra van szükségem."

„A […] szakértője vagyok, ezért ezzel fogok foglalkozni."

„Olvastam egy könyvet »a meggazdagodás módjáról«, és abban az állt, hogy indítsak üzleti vállalkozást."

Rossz válasz, rossz válasz és még egyszer, rossz válasz.

Még egyszer elmondom: az önző, narcisztikus célok elkerülhetetlenül a kereslet törvényének megsértéséhez vezetnek.

A pénz akkor fog dőlni hozzád és az üzleti vállalkozásodhoz, ha feladod az önzésedet, és a saját vágyaid helyett mások szükségleteire kezdesz összpontosítani. Ahhoz, hogy kapj, előbb adnod kell. Az első a kereslet, nem a pénz. Kereslet nélkül nincs pénz. Ha a piacra a saját önző szükségleteid kielégítése végett lépsz ki, a nyakamat teszem rá, hogy el fogsz bukni.

> *Joe a küzdősportok szakértője volt, és szerette a mesterségét. A guruk tanácsát követve elhatározta, hogy „azt fogja csinálni, amit szeret", ezért nyitott egy harcművészeti stúdiót. A stúdió alig tíz hónappal később bezárt, mert Joe nem tudta eltartani a családját a vállalkozás évi 21 000 dolláros bevételéből.*

Joe kezdettől fogva kudarcra volt ítélve. Egy téves útmutatás alapján homokra építette a vállalkozását: olyan feltevésekre, amelyek a saját önző vágyain és céljain alapultak. „Szakértője vagyok a harcművészeteknek, és szeretek ezzel foglalkozni, ezért érdemes nyitnom egy harcművészeti stúdiót." Biztos alapot csak a külső, a piacon mutatkozó igények jelentenek, nem a belső, önző vágyak. Az önző célok helyett mit kellett volna Joe-nak végiggondolnia?

- Szükség van a környéken harcművészeti stúdióra?
- Mit csinálnak rosszul a meglevő harcművészeti stúdiók, amit én jobban tudnék csinálni?
- Milyen értéket tudok nyújtani a tanítványaimnak?
- Milyen hasznot hajtok a közösségnek?

Joe azért bukott el, mert nem volt valós igény a piacon, és önző célok vezérelték. Ha Joe először megvizsgálta volna a fenti kérdéseket, az esélye, hogy sikeres utat járjon be, jelentősen nőtt volna.

Néhány évvel ezelőtt, a gazdasági fellendülés idején, anyám házának közelében, az arizonai Phoenix fehér, középosztálybeli polgárok lakta kertvárosában, Chandlerben észrevettem egy újonnan felhúzott üzlethelyiséget. Amint beköltözött a bérlő, és megnyitotta az üzletet, azonnal megéreztem a levegőben a fiaskó szagát. Hogy honnan tudtam, hogy kudarcra van ítélve?

Az újsütetű üzlet egy hip-hop ruházati butik volt. Biztonsági öveket bekapcsolni, szakadék jön! Hogy miért? Egyszerű. Az üzlet megsértette a kereslet törvényét. A környéken *nem volt igény* hip-hop boltra. A közelben nincsenek zenés-táncos szórakozóhelyek, a terület nem városias, és az égvilágon semmi nyoma a hip-hop életérzésnek. Sőt, alig száz méterre a bolttól egy nyugdíjasotthon található. A hip-hop cuccoknak a 91 éves nagypapák a célközönsége? Itt nyilvánvalóan az önzés volt a probléma. Az üzlet tulajdonosa a szenvedélyének és a hip-hop zene és kultúra iránti szeretetének hódolt. Talán egy életmód-tanácsadó azt mondta neki, hogy „csinálja azt, amit szeret". Bármi is ösztönözte, belső igényről volt szó, és nem külső, piaci keresletről. Én egy évet jósoltam a vállalkozásnak. 18 hónappal később az üzlet eltűnt. A vállalkozás homokra épült, mert nem volt rá valós igény.

A PÉNZVADÁSZOK A PÉNZ, ÉS NEM A KERESLET UTÁN MENNEK

Gyakran olvasok hozzászólásokat olyanoktól, akik mesés vagyont remélnek egy üzleti vállalkozás beindításától. Elég eltölteni egy kis időt bármelyik üzleti fórumon, és nyomban szembeötlik, milyen sokan építkeznek tévedésből fakadó, önző alapokra, és mérgezik meg önmaguk számára a kutat. Ezekhez hasonló kérdéseket tesznek fel:

- Hogyan tehetek szert pénzre egy vállalkozás beindításával?
- Milyen üzletbe vághatok bele 200 dollárral úgy, hogy 5000-et keressek havonta?

- Milyen üzleti tevékenységet folytathatok otthonról is?
- Van egy barátom, aki mindenféle kütyüket gyárt. Ön szerint meg tudnék gazdagodni az eladásukból?
- Hogyan tehetek szert passzív jövedelemre?
- Mit érdemes eladni az eBay-en?
- Mi a legjobb üzlet, amibe fillérekkel is bele lehet vágni?

Ha ilyesfajta kérdéseken töprengsz, akkor valószínűleg a bukott vállalkozók sorát fogod gyarapítani. Ezek a kérdések ugyanis arról árulkodnak, hogy téged a pénz foglalkoztat, és nem az érték, vagy hogy mire van igény. Tökéletesen félreérted az egészet! Az ilyen vállalkozókat hívom én „pénzvadászoknak". Ők azok, akik egyik vállalkozásba fognak a másik után, csencselnek, vesznek, és máshol felárral továbbértékesítenek, kihasználva a piaci egyenlőtlenségeket, valós szükségleteket azonban csak ritkán elégítenek ki. Ezek az önző cégtulajdonosok ráadásul gyakran megkérdőjelezhető üzleti gyakorlatot folytatnak, nem törődnek a vevők igényeivel, és megszállottan csak a pénzt hajkurásszák.

A pénzvadászok valójában fogyasztók, akik csak részben alakultak át termelővé. Termelők szeretnének lenni, de továbbra is olyan önző módon gondolkodnak, mint a fogyasztók.

Az ingatlanpiaci konjunktúra idején a pénzvadászok például hitelközvetítők vagy ingatlanügynökök lettek. A buborék kipukkadása kisöpörte a szerencselovagokat a területről. Most a hitelek és az árverésre bocsátott ingatlanok felvásárlása döntöget csúcsokat, ezért a mai pénzvadászok körében a „hitelmódosítás" és a „hitelátvállalás" a sláger. Minden válság és fellendülés a felszínre dobja a pénzvadászokat, akiknek az egyetlen, önző célja, hogy meglovagolják a trendeket, és kizárólag azért folytatnak üzleti tevékenységet, hogy megszedjék magukat. Mivel mindig bőven lesznek önző fogyasztók, akiket kizsákmányolhatnak, a pénzvadászok mindent túlélnek és remekül boldogulnak – legalábbis a következő válságig, vagy amíg fel nem jelentik őket csalásért. Ha nagy a kereslet, a csalásoknak, furfangoknak és lenyúlásoknak se szeri, se száma, mert a pénzvadászok lecsapnak az alkalomra, és felborítják a piaci egyensúlyt.

AHHOZ, HOGY MAGADHOZ VONZD A PÉNZT, MEG KELL FELEDKEZNED RÓLA

Nagy lét akarsz? Akkor ne kergesd a pénzt, hanem kezdd el magadhoz vonzani!

A pénz olyan, mint egy rosszcsont macska. Hiába kergeted, esélyed sincs elkapni, mert felmászik egy fára, bebújik a rózsabokor mögé, vagy elrejtőzik a kertben. Ha viszont ügyet sem vetsz rá, hanem arra figyelsz, hogy mi vonzza a macskát, akkor odajön hozzád, és az öledbe ül.

A pénz nem az önző emberekhez vonzódik. Az olyan vállalkozásokat kedveli, amelyek problémákat oldanak meg. Azokhoz vonzódik, akik szükségleteket elégítenek ki, és értéket kínálnak. *Elégítsd ki tömegesen az igényeket, és a pénz is tömegével*

fog dőlni hozzád. Az életedben megkeresett *pénz mennyisége* csupán azt tükrözi, hogy *mennyi értéket* adtál másoknak. Ha nem veszel tudomást erről a szimbiózisról, a pénz sem fog tudomást venni rólad. A sikeres üzleti vállalkozásoknak van egy közös vonásuk: valós fogyasztói igényeket elégítenek ki, ami a piaci eladásokban tükröződik. A piac és a fogyasztók döntik el, hogy egy vállalkozás életképes-e, nem pedig te. Ha egy termékből eladsz tízmillió darabot, akkor az azt jelenti, hogy tízmillió ember szavazott úgy, hogy a terméked segíti őket, vagy kielégíti valamilyen szükségletüket.

A Gyorsítósáv kizárólag akkor járható út, ha nem homokra, hanem betonkeménységű, szilárd alapokra épül – kőkemény szükségletekre, keresletre és megoldásokra. Ezek a szilárd alapok juttatnak versenyelőnyhöz. Elégíts ki igényeket tömegesen (nagyságrend) vagy új minőségben (intenzitás)! Ezt elérheted egy olyan nagy dobással, mint egy szoftverfejlesztő cég létrehozása, ahogy Bill Gates tette, de látszólag jelentéktelen apróságokkal is, ha újító módon csinálsz valami régit. Ha van egy webhelyed, amely naponta tízezer embert szolgál ki, akkor hatást fejtesz ki. Ha ingatlanforgalmazó céged van, amely ezer ember lakhatási gondjaira kínál megoldást, akkor ugyancsak hatást fejtesz ki.

Hass végre a világra, és kezdj el értéket teremteni! Hagyd, hogy a pénz találjon meg téged! Nézz önmagadon túlra, ne légy önző, és segíts embertársaidnak megoldani a problémáikat! Légy önzetlen ebben az önző világban! Kézzelfoghatóbb tanácsokat szeretnél? Nem gond. Add meg egymillió embernek bármelyiket az alábbiak közül:

1) Érd el, hogy jobban érezzék magukat.
2) Segíts nekik megoldani egy problémát.
3) Tanítsd őket.
4) Segíts nekik jobban kinézni (a kulcsszavak: egészség, táplálkozás, ruházkodás, szépségápolás).
5) Adj nekik biztonságot (a kulcsszavak: lakhatás, biztonság, egészség).
6) Kelts bennük pozitív érzéseket (a kulcsszavak: szerelem, boldogság, nevetés, önbizalom).
7) Elégítsd ki a vágyaikat, az alapvető szükségletektől (élelmiszer) az intimebb igényekig (szexualitás).
8) Könnyíts az életükön.
9) Sződd tovább az álmaikat, és adj nekik reményt.

Ha sikerül, garantálom, hogy *milliókat fogsz érni.*

Tehát ha legközelebb pénzcsinálási lehetőség után kutatsz az interneten, lazulj el, és tedd fel magadnak a kérdést: „Mit tudok kínálni a világnak?" Kínálj értéket, és mágnesként fogod vonzani a pénzt!

„CSINÁLD AZT, AMIT SZERETSZ" – ÉS HALJ BELE

Óvakodj a guruk egy másik gyakori tanácsától is: „Csináld azt, amit szeretsz, és a pénz jönni fog magától!" Baromság. Hacsak nem akarod szándékosan felrúgni a kereslet törvényét. A „csináld azt, amit szeretsz" egy mítosz, amelyet képmutató próféták és úgynevezett „életmód-tanácsadók" terjesztenek, akik valószínűleg maguk is csak hajszálra vannak a csődtől. Sajnos a „csináld azt, amit szeretsz" útja ritkán vezet el a gazdagsághoz. Nagyobb az esélye, hogy csupán egy pusztító szerelem vermébe taszít.

Ha te is olyan vagy, mint én, akkor egy pillanatra sem vetted komolyan fontolóra, hogy „azt fogod csinálni, amit szeretsz". Gondolkodj el rajta, mi az, amit szeretsz, és gondold végig, vajon hajlandó lenne-e valaki fizetni érte. Kielégít valamilyen szükségletet? Elég jól csinálod ahhoz, hogy pénzt keress vele? Nagy az esély rá, hogy nem.

Ahhoz, hogy a „csináld azt, amit szeretsz" útja működjön, két dologra van szükség: 1) a kedvtelésednek valamilyen igényt kell kielégítenie; 2) kivételesen jónak kell lenned benne.

Én például imádok kosárlabdázni, de pocsékul játszom. A kosárlabda iránti szeretetem nem elég ahhoz, hogy karriert fussak be vele. Zongorázni is szeretek, de abban is béna vagyok. Sok dolgot csinálok szívesen, de egyikben sem vagyok kiemelkedő. Ha bármelyik „kedvtelésemmel" karriert szeretnék befutni, korlátlan időre és pénzre lenne szükségem, mert senki nem fizetne nekem egy fillért sem, hogy csináljam. Kinek kell egy újabb tehetségtelen fazon?

De vehetjük ezt a könyvet is. Szeretek írni. Ez a könyv egy álmomat jelképezi, hogy „azt csinálhassam, amit szeretek", de ennek az álomnak a megvalósítását a Gyorsítósáv tette lehetővé. Ha erre a könyvre a jelzáloghitelem törlesztőrészleteinek kifizetéséhez lenne szükségem, nem biztos, hogy fedezetet nyújtana rá. Fogalmam sincs, hogy a könyvből tíz vagy tízmillió példány fog elfogyni, ezért nem is támaszkodhatom rá.

A „csináld azt, amit szeretsz" többnyire azért alkalmatlan útja a pénzszerzésnek, mert mi magunk nem vagyunk elég jók. Ezenkívül túl sok ember „csinálja azt, amit szeret", ezért a piacon nagy a tolongás, az árak nyomottak, és kíméletlen verseny dúl.

Az írással ugyanez a helyzet. Rengetegen írnak könyvet. Az, hogy szeretek írni, önmagában nem biztosíték arra, hogy pénzt is fogok keresni vele. Valójában senkit nem érdekel, hogy szeretek írni. Téged például igen? Hát persze, hogy nem! *Arra vagy kíváncsi, hogy a könyvem segít-e neked.*

Egy magazin számára készített interjúban a milliárdos R. J. Kirktől azt kérdezték, mi számára a siker fokmérője. Azt felelte: „Az, ha hasznára lehettem másoknak." Ezt azonban nem a te tiszted eldönteni. Nem te döntöd el, hogy hasznos-e amit csinálsz, hanem a piac. Az emberek azért fizetnek, hogy ők elégedettek legyenek, nem azért, hogy kielégítsd a vágyadat és „azt csinálhasd, amit szeretsz". A megoldásokért fizetnek, nem a te szórakozásodért. Azért fizetnek, hogy megoldd a problémájukat.

Egy árva petákot sem adnak azért, mert te szeretsz valamit. Ha az, amit „szeretsz csinálni", nem elégít ki látványosan egy szükségletet, senki sem fog fizetni érte.

Ezt a könyvet azért írhattam meg, mert nem volt szükségem írói vénám anyagi visszaigazolására. Ha ezt a mondatot sikerült megértened, akkor a lényeget is érted. Lehet, hogy egyszerűen nem vagyok elég jó. Könyvem az eladott példányok számától függetlenül tanúskodik arról, „amit szeretek", és nem számít, hogy jól tudok-e írni vagy sem. A Gyorsítósáv lehetővé tette, hogy a pénzt kivonjam az egyenletből. Nem kell, hogy fizessenek azért, „amit szeretek csinálni". Nyugodtan csinálhatom. Más szóval, a pénznek köszönhetem, hogy „azt csinálhatom, amit szeretek", nem pedig fordítva. Ironikus, nem?

Lebron Jamesnek fizetnek, hogy kosarazzon, mert nagyon jól játszik. A Gyorsítósáv egyik célja éppen az, hogy szükségtelenné tegye, hogy anyagi megerősítést kapj azért a tevékenységért, „amit szeretsz". A Gyorsítósávban elért siker azt jelenti, hogy ha akarnám, heti hét napon át kosárlabdázhatnék. Vagy videojátékokkal játszhatnék egész nap. Nem kell, hogy fizessenek azért, „amit szeretek csinálni", mert megengedhetem magamnak, hogy INGYEN csináljam.

Ha azon szerencsés kevesek közé tartozol, akik jól megélnek egy olyan tevékenységből, amelyet szeretnek, ÉS elég jó vagy benne, akkor minden elismerésem a tiéd. Gratulálok – lehet, hogy nincs is szükséged a Gyorsítósávra. Talán a Kapaszkodósáv is megteszi. Semmi gond. De nekünk, akik nem tudjuk pénzre váltani a kedvtelésünket, ugyancsak vannak lehetőségeink, amelyeket a Gyorsítósáv nyújt.

„CSINÁLD AZT, AMIT SZERETSZ" – PÓTCSELEKVÉSEK ÉS SZÁRMAZTATOTT TEVÉKENYSÉGEK

Ha nem olyan munkahelyen dolgozol, vagy nem olyan üzleti vállalkozást működtetsz, ahol azt csinálhatod, amit szeretsz, akkor valószínűleg csapdába kerülsz. A természetes reakció ilyenkor az, hogy alkut kötsz az ördöggel: a Kapaszkodósávot választod. Eladod az életed, és olyasmit csinálsz, amit gyűlölsz, cserébe azért, hogy megtehesd azt, amit szeretnél. Azt mondod: „Hajlandó vagyok öt napig egy olyan munkát végezni, amit utálok, ha a hétvégén két napig azt csinálhatom, amit szeretek." Ésszerű üzletnek tűnik?

Barátom, Andy például banki kintlévőség-kezelő, és utálja a munkáját. Amikor együtt sörözünk, látom a csalódottságát és tehetetlenségét, és hallgatom a sirámait meg a munkával kapcsolatos baromságokat: az alkalmazottak rabszolgának nézéséről, a hozzá nem értő főnökökről és az elmebeteg munkatársakról. Andyt minden oldalról szorongatják. Öt napon át tűri ezt a zsibbasztó szenvedést, és közben várja a megváltó hétvégét. Fizetsége, amiért „olyasmit csinál, amit gyűlöl", egy hétvégényi vitorlázás, amikor „azt csinálhatja, amit szeret".

Mások azzal üzletelnek, „amit szeretnek csinálni", és valamilyen azt pótló vagy abból származtatott tevékenységgé alakítják. Pauline például szeret kötni, ezért az általa kötött holmikat értékesíti az interneten. Jose szereti az autós hifi-cuccokat, ezért

nyit egy boltot, ahol autós hangrendszereket árul. Janice oda van a szobrászkodásért, és a műveit eladja a helyi galériának. Gary lelkes testépítő, ezért személyi edző lesz.

Az ilyen származtatott tevékenységeknek két veszélye van:

1) nem hoznak pénzt gyorsan;
2) véget vethetnek a szerelemnek.

Először is, a „csináld azt, amit szeretsz" ritkán juttat pénzhez gyorsan, mert több mint valószínű, hogy nem csak TE csinálod azt, amit szeretsz, hanem ezernyi más ember is, akik ugyanazt szeretik csinálni, mint te. (Ha bizonyítékot akarsz, csak kapcsolj valamelyik tehetségkutató műsor első adására, és nézd meg, hányan jelentkeztek.) A kereslet szűk, ezért a piac telítetté válik, a várható haszon pedig szerény.

Az edzőteremben, ahová járok, az egyik személyi edző ismerősöm elpanaszolta, hogy alig tud megélni a munkájából. Amikor megkérdeztem, hogy miért, azt válaszolta, hogy a személyi edzősködés területén olyan gyilkos a verseny, hogy egyszerűen nem tud annyit kérni, amennyiért megérné feláldozni az idejét. Az ügyfelek rengeteg edző közül válogathatnak, márpedig ha a kínálat meghaladja a keresletet (az igényeket), az lenyomja az árakat. Kicsi a kereslet, de túl nagy a kínálat.

De miért ennyire telített a személyi edzők piaca? A válasz egyszerű. Azért, mert túl sokan fogadják meg a guruk tanácsát – „csináld azt, amit szeretsz" – anélkül, hogy a keresletre is gondolnának. Sajnos azonban, ha valamit SZERETSZ csinálni, akkor mérget vehetsz rá, hogy ezrével lesznek mások is, akik pontosan ugyanazzal szeretnének foglalkozni. Ha „azt csinálod, amit szeretsz", akkor készülj fel rá, hogy kemény versenynek nézel elébe. Ki dolgozik magasabb haszonkulccsal? Egy személyi edző vagy egy olyan fickó, aki bűnügyi helyszínek takarítására indít üzleti vállalkozást?

A származtatott tevékenységek másik veszélye, hogy a lelkesedésedet lelohasztja, ha pénzért kell csinálnod azt, amit szeretsz. Ha valamit kényszerből, fizetésért kell csinálnod, akkor a szerelem hamar elpárologhat, még akkor is, ha olyasmiről van szó, amiről azt állítod, hogy rajongsz érte.

Évekkel ezelőtt azért csaptam fel limuzinsofőrnek, mert imádtam autót vezetni. Mire otthagytam ezt a munkát, megutáltam a vezetést. Munka után inkább otthon maradtam, annyira elegem lett abból, hogy a volán mögött üljek. Az örömömet elvette, hogy pénzért kellett csinálnom.

Egyszer volt egy barátom, egy lány, aki csodálatosan tudott festeni. Ez volt a hobbija. Amikor megkérdeztem, miért nem az alkotásaiból él, a válasza egyszerű volt: „Akkor festek, ha rám tör az ihlet." Pár alkalommal pénzért is festett, de a művészi kreativitása ilyenkor csorbult, mert egy másik erő táplálta az alkotást – a pénz, és nem a pillanatból fakadó érzelmek.

A „csináld azt, amit szeretsz" a hivatásos sportolóknak való, mert ők tényleg a legjobbak abban, amit csinálnak. Ennek ellenére, még az után is, hogy milliókat kerestek a művészetükkel, sok sportoló ugyanerre a sorsra jut: elveszíti a játék sze-

retetét. A táncosok kiábrándulnak a táncból. A művészek elveszítik az alkotókedvüket. A pénz és az élet nehézségei árnyékot vetnek a szeretett tevékenységre, és sötét teherré változtatják azt.

A „csináld azt, amit szeretsz" elvből származtatott tevékenységek ugyan csalóka boldogságot nyújthatnak, de telített piacokon kell helytállnod velük, és ami ennél is fontosabb: veszélybe sodorhatják azt a természetes szeretetet, amit az adott tevékenység iránt érzel.

A SZIKRA: KEDVTELÉSBŐL SZENVEDÉLY

A Gyorsítósáv üzemanyaga és hajtóereje a *szenvedély,* nem a puszta szeretet vagy kedvtelés. A szenvedély juttat ki a garázsból az útra. Ha a szenvedélyed egy konkrét célra irányul, akkor bármit megtennél ezért a célért. Az én szenvedélyemet a Lamborghinik jelentették, és hajlandó voltam bármire, csak hogy nekem is legyen egy. Kuyaürüléket takarítani, padlót súrolni, hajnali 3-kor dolgozni – mindegy volt. A szenvedélyem rábírt, hogy megtegyem. Szerettem limuzinsofőrködni? Dehogy! De volt egy szenvedélyem, ami a Gyorsítósávra terelt, és arra ösztönzött, hogy öles léptekkel haladjak az elképzelt jövő felé.

A járművednek szüksége van egy szikrára, ami begyújtja a motort; valamire, ami rá tud venni, hogy reggelente felkelj az ágyból, és végigcsináld a napot. Ez a szikra a szenvedély. Szenvedélyesen kell vágynod valami nagyobbra. Ez a szenvedély mindenkinél más és más, de ha rátalálsz, akkor bármit hajlandó leszel megtenni érte.

Ha a céljaidat és az álmaidat képzeletben egy olyan út végére helyezed, amelyik működik, mindennapi életed olyan szenvedélyes tevékenységgé alakul át, amely az elképzelt cél felé vezet. Ha egy adott tevékenységből nem tudsz pénzt csinálni, határozd meg a „végcélt" vagy a „miért"-et, ami lángra lobbantja a szenvedélyedet, hogy cselekedni tudj a cél érdekében.

Mi a te MIÉRT-ed? Miért csinálod azt, amit csinálsz? Miért akarsz a Gyorsítósávban haladni? Kinek akarsz bizonyítani? Az én „MIÉRT"-jeim ezek voltak:

„Vissza akarom fizetni anyám jelzáloghitelét."
„Nem akarok többé ébresztőórára ébredni."
„Szeretnék írni egy könyvet, anélkül, hogy nyomasztana, mennyi pénzt keresek vele."
„Szeretnék egy nagy házat a hegyoldalban, úszómedencével."
„Szeretnék egy Lamborghinit."
„Szeretnénk valami fontosat csinálni."
„Be akarom bizonyítani, hogy apám tévedett."

A szenvedély felette áll annak, „amit szeretsz", mert általánosabb annál, és saját magadon túlmutató, nagyobb dolgokra ösztönöz. Ha arra összpontosítasz, hogy „azt csináld, amit szeretsz", a tevékenységed szűk területre fog korlátozódni, és valószí-

nűleg meg fogod szegni a kereslet törvényét. Miért fogtál üzleti vállalkozásba? Mert szereted azt, amivel foglalkozol? Vagy azért, mert valós piaci igény mutatkozott rá?

Megismétlem: a Gyorsítósávban mindig egy adott végcél, a „miért" iránti szenvedély az, ami előre hajt.

Mike Rowe, a Dirty Jobs („Piszkos munkák") című kábeltelevíziós műsor házigazdája több olyan vállalkozót is bemutatott a sorozatban, akik vonzónak éppen nem mondható dolgokkal foglalkoznak. Mégis, mindegyikük szenvedélyesen végzi a munkáját, legyen szó tehéntrágya-vizsgálatról vagy galambpotyadék-takarításról. Egyikük sem „szereti", amit csinál, de mindannyiukat egy szenvedély hajtja a céljuk felé, és a bankszámlájukon tekintélyes summa lapul. Versenytársakkal nemigen kell számolniuk, mert mindenki más buzgón igyekszik „azt csinálni, amit szeret."

Csupán egy nagyra törő célra, egy hatalmas „miért"-re van szükséged ahhoz, hogy a mindennapi tevékenységeidet szenvedélyes motivációvá változtasd, hogy reggelente legyen miért felkelned, és megnyíljon előtted a Gyorsítósáv útja. Mi a te MIÉRT-ed? Elég erős ahhoz, hogy a folyamat beindítására ösztönözzön?

A SZENVEDÉLY VÉGET VET A MUNKA KÍNJAINAK

Amikor elindítottam a vállalkozásomat, eleinte nagyon sokat dolgoztam. Szenvedésként éltem meg a fáradságos munkát? Nem. Élveztem, mert megvoltak a „miért"-jeim, és a cél felé haladtam. Az utazás megedzett és folytonosan próbára tett, de bármilyen hihetetlen, közben még jól is szórakoztam. Pontosan tudtam, hogy mit akarok, és szenvedélyesen törekedtem a megszerzésére. *A Gyorsítósáv nem cél, hanem személyes utazás.*

Ezt a könyvet megírni kimerítő utazás volt, és bevallom, útközben háromszor is feladtam. Hogy miért? Mert már egy éve írtam, mégsem sikerült elkészülnöm vele, és ennyi idő alatt az írás iránti szeretetem elpárolgott. A szeretetből gyűlölet lett. „Azt csináltam, amit szeretek", a szeretet azonban hirtelen elhalványult, mert a közönség várni kezdte a könyvet. Egy barátomnak bizalmasan elárultam, hogy „abbahagyom, mert már nem élvezem, és nincs szükségem rá, hogy befejezzem".

Hogyan tudtam befejezni a könyvet, ha az írás iránti szeretetem elmúlt? Nos, úgy, hogy rátaláltam a szenvedélyre, amely arra sarkallt, hogy mégis a végére járjak: arra, hogy szeretem látni, amint mások álmai valóra válnak. Amikor egy kimúlni látszó álom hirtelen életre kel, én is új erőre kapok. Minden alkalommal, amikor fel akartam adni, buzdító e-maileket kaptam: „A fórumod megváltoztatta az életemet", vagy „Neked köszönhetem, hogy a sorsom jobbra fordult". Ez a szenvedélyes támogatás késztetett rá, hogy folytassam az írást. A szerelemtől eljutottam a szenvedésig, onnan pedig a szenvedélyig.

AZ UTAD MINDIG EGY NAGYSZERŰ ÁLOM FELÉ TARTSON!

Az olyan út, amelyik nem az álmaid megvalósulása felé vezet, zsákutca. Ha feladod az álmaidat, az életed megkeseredik. Gondolj vissza a gyerekkorodra, amikor azt

kérdezték tőled: „Mi akarsz lenni, ha nagy leszel?" Mi rejlik valójában e kérdés mögött? Nos, az, hogy találd meg az utat, amelyik az álmaidhoz vezet. A válasz általában egy ábrándkép, egy látomás. Én például űrhajós akartam lenni (Han Solo miatt), filmrendező (George Lucas miatt) vagy író (ezért Isaac Asimov a felelős).

Veled mi a helyzet? Mi a te képtelenül nagyra törő álmod? És az igazán lényeges kérdés: van rá bármilyen esély, hogy most vagy később megvalósítsd? Több mint valószínű, hogy nincs – a Kapaszkodósáv megölte az álmot.

Rick barátomnak is feltettem ezt a kérdést. És tudod, mit válaszolt? Talán azt, hogy „mobiltelefonokat szeretnék árulni a Verizon Wirelessnél"? Dehogy. Azt felelte: „valamikor autóversenyző akartam lenni." De akkor miért foglalkozik ma Rick mobiltelefonok eladásával? Van rá akár csak halvány esély, hogy egyszer valóra váltsa az álmát, és autóversenyző legyen?

Nincs. Az álom meghalt, és a hozzá vezető út elhagyottan áll. Mindazonáltal, annak ellenére, hogy Rick kitart a munkája mellett, és várja, hogy előléptessék, azon tűnődik: „Vajon az élet tényleg csak ennyiből áll?"

Vagy ott van Sarah. Ő nem azt mondta, amikor feltettem neki a fenti kérdést, hogy „műszakvezető akarok lenni a Taco Bellnél." Nem. Arra vágyott, hogy művész legyen. Mégis, Sarah ma éjszakai műszakban súrolja a padlót egy étteremben a tuskók után, akik a tejfölt összetévesztik holmi festékkel, amivel játszani lehet. Ahogy a felmosófejet lecsöpögteti a vödörben, Sarah egy pillanatra elbizonytalanodik: „Tényleg ez lett az életemből?"

Ezeknek az embereknek nem a munkájával van gond. Mindannyian végeztünk már gagyi, kínos munkát, amit utáltunk. A probléma az, hogy zsákutcába jutottak, ami soha nem fogja közelebb vinni őket az álmukhoz. Az álmot feladják, hogy kifizethessék a számláikat. Az álmot valóra váltó (vagy legalább arra esélyt adó) út helyett egy olyan úton haladnak, amelyik a poklon át vezet. Az életük szenvedéssé válik. Nincs semmi baj azzal, ha valaki a Verizonnál vagy a Taco Bellnél dolgozik. Ezek előléptetésnek számítottak volna azokhoz az értelmetlen munkákhoz képest, amelyeket én végeztem. Ez azonban a legkevésbé sem indokolja, hogy úgy tekints rájuk mint eszközökre, amelyek révén elérheted a célod, mert így valószínűleg soha nem fogsz „célba érni".

Értsd meg: ha az álmod halott, akkor a szenvedélyed is kihunyt. A szenvedély hiánya érzéketlenné tesz a világ legnagyszerűbb hegedűse iránt is, aki a fülędbe húzza a muzsikát az aluljáróban. A szenvedély hiánya középszerűséghez és a szürke tömegbe való beleolvadáshoz vezet. A szenvedély hiánya boldogtalanná tesz. A szenvedély hiánya maga után vonja a vagyon hiányát.

Ha motivációhiánnyal küzdesz, élesszd újra az álmaidat, és találd meg az utat, amelyen végigszáguldva valóra válthatod őket. A halott álmok nem izzítják fel a szenvedélyedet, márpedig a szenvedély acélozza meg az akaratodat, hogy megtegyél mindent, amit kell; olyasmit is, amire mások nem hajlandóak. A Gyorsítósávban haladók mindenki másnál keményebben dolgoznak, hogy mindenkinél jobban

élhessenek. Négyévnyi kemény munka fejében negyvenévnyi szabadság vár rájuk, miközben a legtöbb ember negyven évig gürcöl négy hét pihenésért (vagy ameddig a fizetett szabadsága tart).

TALÁLD MEG, NEKED MI JELENTI A „HAVAT A VÉCÉTARTÁLYBAN"!

Hogyan lelhetsz rá a szenvedélyedre? A szenvedély forrása egyaránt lehet izgatott lelkesedés valami iránt, vagy elégedetlenség valamivel szemben. Olvasd el az alábbi történetet, amelyet a Fastlane-fórumon (TheFastlaneForum.com) tett közzé valaki:

Szegény családban nőttem fel. Egy ősrégi, rozzant pajtában laktunk, amelynek az egyik felét lakóházzá alakítottuk át. Télen volt a legrosszabb, mert a vízvezetékek befagytak, és a csapokból nem folyt a víz. A vécét csak úgy lehetett leöblíteni, hogy kintről havat hoztunk, a fagyott hótömböt beletuszkoltuk a vécétartályba, és megvártuk, amíg elolvad. Rossz volt nézni, hogy anyámnak havat kellett töltenie a tartályba csak azért, hogy le tudjuk húzni a vécét. Az egészben az volt a legrosszabb, hogy minden egyes alkalommal újra kellett tölteni a tartályt hóval, miután valaki használta a vécét. Magamban megfogadtam, hogy soha többé nem fogok így élni.

Mi a te meghatározó szenvedélyed? Mi jelenti számodra a „havat a vécétartályban"?

Leslie Walburn szenvedélyesen szereti az állatokat. Kiábrándult az önkormányzati fenntartású menhelyekből, ahol elaltatják a kutyákat, amelyeknek nem tudnak gazdát találni, ezért arról álmodik, hogy egy nap saját kutyamenhelyet nyit, ahol egyetlen állatot sem fognak megölni. Megtehetné, hogy „azt csinálja, amit szeret", és elhelyezkedik egy menhelynél, de ez nem vinné közelebb az álmaihoz, és abban sem segítene neki, hogy össze tudjon gyűjteni annyi pénzt, amennyiből megvalósíthatja az álmát. Egy kutyamenhely fenntartása költséges. Leslie inkább hagyja, hogy a szenvedélye hajtsa előre, és a Gyorsítósávban üzleti (az állatoktól teljesen független) vállalkozásba fog, amelyből képes lehet finanszírozni az álmát. A szenvedélye végül valóra váltja az álmot, ami így nem bukik el a pénz hiányán.

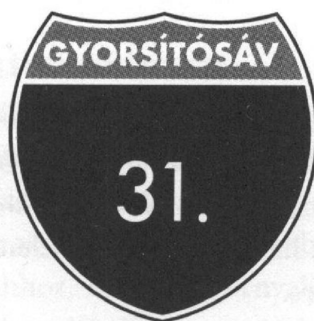
Gondold végig, hogy mi az, ami annyira lázba hozott, vagy amiből annyira eleged volt, hogy az életedet fenekestül felforgatta.

Ez lesz a te szenvedélyed. Az én lázba hozó szenvedélyem az az izgalom volt, amit akkor éreztem, amikor tizenévesen először láttam élőben egy Lamborghinit, és eldöntöttem, hogy „egy nap nekem is lesz egy saját Lamborghinim". A vérlázító" pedig az, amikor láttam, hogyan küszködik anyám kilátástalan munkahelyeken, miközben egyedül próbál felnevelni három gyereket. Mindkettő feltüzelte a szenve-

délyemet: egy Lamborghinit akartam, és enyhíteni anyám terhein. Az izgalom (az álmok és vágyak) és az elégedetlenség (a gyűlölt helyzetek) egyaránt üzemanyagként táplálják a szenvedélyt. Ez a kettő teszi lehetővé, hogy megtedd, amire mások nem hajlandóak. Ha megtalálod a saját szenvedélyedet, te is képes leszel rá.

ÖSSZEGZÉS: A GYORSÍTÓSÁV FELISMERÉSEI

- A kereslet törvénye kimondja, hogy azok a vállalkozások lesznek sikeresek, amelyek szükségleteket elégítenek ki. Szükséglet lehet egy érzékeny pont, egy hiányzó szolgáltatás, egy megoldásra váró probléma, vagy egy érzelmi törés.
- Az új vállalkozások kilencven százaléka elbukik, mert önző, belső szükségleteken, és nem külső, piaci igényeken alapulnak.
- Senkit nem érdekelnek az önző vágyaid, akár álmokról, akár pénzről van szó. Az emberek csak arra kíváncsiak, hogy nekik milyen hasznuk származik az üzleti vállalkozásodból.
- A pénzvadászok olyan emberek, akik még nem szabadultak meg az önzésüktől, és a vállalkozásaik gyakran saját önző szükségleteiket elégítik ki.
- Az emberek a pénzükkel a vállalkozásod sikerére szavaznak.
- Ha kergeted a pénzt, akkor kitér előled. Ha viszont nem törődsz vele, hanem arra összpontosítasz, hogy mi az, ami vonzza a pénzt, akkor magadhoz csalogathatod.
- Segíts egymillió emberen, és milliomos leszel.
- Ahhoz, hogy a pénz kövesse azt, „amit szeretsz csinálni," annak, amit szeretsz, valamilyen igényt kell kielégítenie, és kivételesen jónak kell lenned benne.
- A „csináld azt, amit szeretsz" elve zsúfolt piacokat és alacsony haszonkulcsokat eredményez.
- Ha megvan hozzá az anyagi fedezeted, akkor „csinálhatod azt, amit szeretsz". Nem kell, hogy fizessenek érte, és nem kell jónak lenned benne.
- A Kapaszkodósávban haladók azért, hogy „azt csinálhassák, amit szeretnek", azzal fizetnek, „amit gyűlölnek": ötnapnyi gyűlölt munkát adnak két napért, amikor a kedvtelésüknek hódolhatnak.
- Ha pénzért „csinálod azt, amit szeretsz", az veszélybe sodorja a szeretetet, amit az adott dolog iránt érzel.
- A Gyorsítósáv sikerének kulcsa a végső cél, a „miért" iránt érzett szenvedély.
- Egy szenvedélyes „miért" örömmé változtathatja a munkát.
- A „csináld azt, amit szeretsz" általában a kereslet törvényének megsértését eredményezi.
- Akkor jársz a helyes úton, ha az az álmaid megvalósulásához vezet.



A belépés törvénye

„Terveink meghiúsulnak, ha nincs végcél.
Amikor nem tudjuk, melyik kikötőbe tartunk,
egyik szél sem jó a vitorlánkba."

~ Seneca

LEHETSZ BIRKA, DE PÁSZTOR IS

1994-et írtunk. Egy zsúfolásig megtelt csarnok nézőterén feszengtem, fullasztó hőségben, mint egy hangya a hangyaboly közepén. Néhány hónappal korábban csatlakoztam egy hálózati értékesítéssel foglalkozó cég csapatához, és ez volt a havi motivációs találkozójuk. A tömeg feszült izgalommal, lelkesen hallgatta az előadásokat.

Én nem. Körülnéztem, és akadt egy kis gondom azzal, amit láttam. Herék serege itta áhítattal az előadók minden szavát, sutba dobva a józan észt és a kritikus gondolkodást, és nekem is hagynom kellett volna, hogy kioktassanak. Nem ment olyan könnyen. Kérdéseket tettem fel. Makacs voltam, kukacoskodó és kíváncsi, hogy milyen útra is kellene rálépnem.

„Mennyi pénzt lehet ezzel keresni?" – kérdeztem már az elején, és később is sűrűn megismételtem a kérdést. Kitértek a válaszadás elől, mint a politikusok, és folyton egy nem jelen levő személyre hivatkoztak, de engem nem lehetett becsapni. Oké, már említette, hogy Bill Hanson 30 ezer dollárt keres egy hónapban, de mennyit keres ön? És *ön?* És ön? És a másik 3000 ember a csarnokban? Az a helyzet, hogy közülük alig keresett bárki is pénzt az értékesítéssel. Hogy miért? Mert egy dugóban próbáltak előre araszolni egy rendkívül forgalmas úton, amelyik nem engedelmeskedett a belépés törvényének. A zsúfolt utakon, ahol nagy a tolongás, csak lassan lehet haladni – már ha lehet egyáltalán.

A BELÉPÉS TÖRVÉNYE

Négy alkalommal is kudarcot vallottam a hálózati értékesítéssel, mert tudat alatt tisztában voltam az igazsággal: ez az út megsérti a belépés törvényét.

K – (BELÉPÉS) – I – N – I

A belépés törvénye azt mondja, hogy *ha egy üzleti területen a piacra lépés (a belépés) korlátai gyengülnek vagy megszűnnek, akkor az adott út hatékonysága csökken, a verseny viszont ezzel párhuzamosan erősödik a szóban forgó területen.* A magasabb belépési korlát tehát erősebb, hatékonyabb utat jelent, kevesebb versenytárssal és kisebb igénnyel a kivételességre.

Az alacsony belépési korlátokat támasztó üzletágak gyenge utak, mert a könnyű belépés jelentős mértékű versenyt és nagyobb forgalmat eredményez. Ahol pedig nagy a forgalom, ott nincs mozgás.

Más szóval, ha „beszállni az üzletbe" csak annyiból áll, hogy 200 dollárért megveszel egy értékesítési csomagot, akkor nincsenek belépési korlátok, ezért célszerűbb passzolni a lehetőséget. Ha a fickó, aki Chan kínai étterme mögött szundikál a sikátorban egy kuka mellett, szintén percek alatt beszállhat az üzletbe, akkor ez nem az az üzleti lehetőség, amelyikre vártál. A világ tele van „nagy bizniszekkel", amelyek semmilyen belépési korlátot nem támasztanak – ezért is nem működnek, és nem tesznek senkit gazdaggá.

Egy évtizeddel ezelőtt a nagy durranás a „keress milliókat az eBay-en!" volt. Nem tartott sokáig, mivel végső soron ez az üzleti út is megsértette a belépés törvényét. Ha tíz perc alatt boltot nyithatsz az eBay-en, emberek milliói tehetik meg ugyanezt. Akik milliókat kerestek, azok az első belépők, maga az eBay és az eBay alapítói voltak. Ők végigszáguldottak a Gyorsítósávon, és útközben felvettek pár millió stoppost. Néhányan nagyon jól jártak, millióknak azonban csak a morzsák jutottak.

Pár hónapja még a blogolás volt a sláger. A bloggerek nagyot kaszálnak! Nos, ilyen is van, de manapság egy multimilliomos blogger inkább a kivétel, mintsem a szabály. Miért? Mert a lehetőséget lerombolta a belépés egyszerűsége, ami megnövelte a forgalmat és a versenyt, és telítetté tette a piacot. A telítettség „zajt" okoz, a zaj hatására beszűkülnek az értékesítési lehetőségek, az értékesítési lehetőségek beszűkülése pedig csökkenti a nyereséget. Ha egyetlen nap alatt vagy még rövidebb időn belül bárki indíthat vállalkozást azon a területen, ahol tevékenykedsz, akkor valószínűleg megszegted a belépés törvényét, és nem sok esélyed van a sikerre.

A többszintű vagy hálózati értékesítés mindig megsérti a belépés törvényét – hacsak nem te magad vagy a többszintű értékesítési hálózat létrehozója és tulajdonosa. Ha kétezer ember társaságában ülsz egy csarnokban, akik pontosan ugyanazt csinálják, amit te, akkor az esélyeid nem túl biztatóak. Ki az úttörő, a vezető, aki a sziklaszirten állva kettéválasztja a Vörös-tengert? A fickó a színpadon, aki megalapította a céget, és létrehozta az értékesítési hálózatot. Ő bizony a Gyorsítósávban hajt. És te? Sajnálom, de te csak egy közkatona vagy az ő hadseregében. Egy fogaskerék az értékesítési gépezetben. A hálózat alapítójának nem kell megmásznia a piramist, mert *ő építette!* Te is lehetsz piramisépítő – vagy maradhatsz egy azok közül, aki felfelé kapaszkodnak a piramison. Te döntöd el, hogy birka vagy pásztor leszel.

HA A BELÉPÉS EGYSZERŰ, LÉGY KIVÉTELES!

Ha megszeged a belépés törvényét, készülj fel rá, hogy *kivételesnek* kell lenned. A kivételesség ellensúlyozza az egyszerű belépést, de sajnos nem könnyű elérni. Ha a középiskolában jobban futsz az átlagosnál, attól még nem leszel profi sportoló.

Például, amikor én a csarnok nézőterén ültem több ezer hálózati értékesítő társaságában, rájöttem, hogy ahhoz, hogy túlszárnyaljam a többieket, akik ugyanazt csinálják, mint én, kivételesnek kell lennem. Nekem kell lennem a legjobbnak. Őszintén magamba tekintve, tudtam, hogy ebben a felállásban nem lehetek kivételes. Pont én lennék az, aki kitűnik az ugyanígy gondolkodó 50 000 „terjesztő" közül? Erős kétségeim voltak. Ezzel szemben, amikor belevágtam az internetes vállalkozásomba, durván 12 versenytárssal kellett megküzdenem. Kitűnhetsz 12 közül? Naná!

A kivételesség a profi pókerben és a pénzkereskedelemben – részvények, határidős ügyletek, devizakereskedés – is jelentős szerepet játszik. Mindkét terület megsérti a belépés törvényét, mert alig vagy egyáltalán nem támaszt korlátokat a belépéssel szemben. Bármikor elmehetsz Vegasba 10 ezer dollárral, és indulhatsz egy pókerversenyen. Bármikor letétbe helyezhetsz 10 ezer dollárt egy kereskedői számlán, és nekiállhatsz devizával kereskedni. *A belépési korlátok hiánya önmagában piacot teremt,* de ahhoz, hogy ezen a piacon sikert érj el, kivételesnek kell lenned. A legjobb (és leggazdagabb) pókerjátékosok a világon kivételesek, és a belépés egyszerűségétől elcsábuló gyenge játékosokat használják ki. A profik ezeket az esélyteleneket hívják „halott pénz"-nek.

Ugyanez a játéktér a devizapiacokon is. Kezdők jönnek és mennek, arra számítva, hogy a devizakereskedésből vagyont halmoznak majd fel, miközben senki más nem kaszál milliókat ebben a játékban, csak a kivételes játékosok: az olyan irányítók, mint a valutaalapok, a brókerházak vagy a póker-weboldalak.

Van egy régi mondás: „Aranyláz idején ne aranyat áss, inkább árulj ásót és lapátot!" Ami a belépési korlátokat illeti, üzleti tevékenységed területe nem szabad, hogy mindenki előtt nyitva álljon. Ha mégis így lenne, akkor fel kell készülnöd rá, hogy kivételesnek kell lenned. Ha viszont kivételes vagy, a könnyű belépés nem hátrány, hanem valódi előny.

A BELÉPÉS FOLYAMAT, NEM ESEMÉNY

Szeretnéd tudni, hogy a vállalkozásod megszegi-e a belépés törvényét? Akkor tegyél fel magadnak egy egyszerű kérdést: a belépés *esemény* vagy *folyamat?* Egy igazi üzleti vállalkozás elindítása mindig folyamat, nem pedig esemény. Ha egy értékesítési csomag megvásárlásával vagy egy elektronikus űrlap kitöltésével máris az üzletben találod magad, akkor megszegted a belépés törvényét. Ha egy vagy két húzással bent vagy a területen, ugyancsak megsértetted a törvényt. Ha panziót szeretnék nyitni a Napa-völgyben, először találnom kellene egy alkalmas ingatlant, kipofozni, biztosítást kötni rá, előteremteni az anyagi fedezetet, beszerezni a szükséges enge-

délyeket, személyzetet felvenni, és végrehajtani még vagy tíz másik lépést. A belépés hosszú és összetett folyamat.

A meggazdagodáshoz hasonlóan egy üzleti vállalkozás elindítása is összehangolt döntések sorozata, amelyek folyamatot alkotnak. A hálózati értékesítőcégek alapítói azért érnek el olyan látványos sikereket, mert tudják, hogy az emberek imádják az eseményeket, és milyen esemény lehetne felemelőbb annál, mint hogy „Töltse ki ezt a jelentkezési lapot, és máris beindította a saját üzletét!"? *Ők a belépés egyszerűségét fordítják a maguk javára.* Minden vállalkozó olyan céget szeretne felépíteni, amelyhez mások egy esemény keretében csatlakozhatnak. Ne áltasd magad. Elküldeni egy csekket egy vállalkozói magazin hátoldalán megadott címre nem egy igazi üzleti vállalkozás csírája. Minden olyan vállalkozás, amelyikbe tíz perc alatt bele lehet vágni, megsérti a belépés törvényét. Ha pedig megsérted a belépés törvényét, akkor abba a világba váltasz jegyet, amelyik „mindenkié", és nem magadat, hanem valaki mást fogsz előre hajtani a Gyorsítósávban.

MINDENKI CSINÁLJA!

Ragadtál már dugóban órákra a gyorsforgalmi úton? Na, ilyen, amikor „mindenki csinálja". Ahol tömegek tolonganak, ott elviselhetetlenül nagy a forgalom. Ha mindenki csinálja, én nem fogom. Inkább lehajtok az útról, és neked is ezt ajánlom. Miért? Mert mindenki nem lehet gazdag. Ha a „mindenki csinálja" működne, mindenki gazdag lenne.

Ha pénzről van szó, a „mindenki" a legfőbb intő jel. A „mindenki" vörös zászló, ami azt jelzi, hogy megsértették a belépés törvényét. Ha mindenki ugyanazt a tevékenységet folytatja, akkor a kudarc borítékolható.

Amíg az ingatlanpiac felfutása idején „mindenki" házakat vásárolt, mint egy őrült, én pontosan az ellenkezőjét tettem. Várakoztam a pálya szélén, és eladtam. Amikor mindenki őrülten vásárol, te adj el. Ha az eladás a sláger, akkor vásárolj, vagy játssz kivárásra.

A történelem során számtalan példáját láthattuk a „mindenki csinálja" elvéből eredő fellendüléseknek és válságoknak. Néhány példa csak az elmúlt tíz-tizenöt évből: a technológiai cégek részvényeinek szárnyalása az 1990-es évek végén; a nagy olajárrobbanás; és legutóbb, az ingatlanárak mélyrepülése, ami világméretű pénzügyi válsághoz vezetett. Egytől egyig tökéletes példái annak, hogy milyen, amikor „mindenki csinálja". A „mindenki csinálja" egy végtelen kocsisor, amely lassan araszol a végzete felé, mint a birkanyáj a vágóhídon.

A „MINDENKI" FIGYELMEZTETŐ JELEI

Az 1990-es évek végén, amikor a technológiai részvények ára az egekbe szökött, én egy halom pénzt vesztettem, mert azt csináltam, amit mindenki. Tanultam az esetből. Legutóbb, az ingatlanpiaci konjunktúra idején egyetlen házat sem vettem, sőt el is adtam hármat, mielőtt az ingatlanárak zuhanni kezdtek volna. Mire a

lakáspiac összeomlott, majd röviddel azután a tőzsde is zuhanórepülésbe kezdett, én már messze jártam, és dúskáltam a pénzben. Honnan tudtam előre, mi fog történni?

Felismertem a jeleit, hogy „mindenki csinálja", és tudtam, hogy nem működhet a dolog, mert ha működne, akkor mindenki gazdag lenne. Bár úgy találhatod, hogy ez az érvelés sántít egy kicsit, engem még soha nem hagyott cserben. És honnan tudom, hogy „mindenki csinálja?" Egyszerű. Ha bármilyen befektetéssel kapcsolatban irracionális lelkesedést tapasztalok a Fogyasztók csapatában – az átlagemberek körében –, akkor tudom, hogy eljött az ideje, hogy KISZÁLLJAK, ÉS KÍVÜL IS MARADJAK.

Ha a vízvezeték-szerelő átjön, hogy megjavítsa a vécét, és közben arról áradozik, hogy az elmúlt negyedévben 15%-kal nőtt a három bérlakásának az értéke, itt az ideje, hogy kiszállj, és kívül is maradj. Ha a személyi edződ arról ömleng, hogy az internetes részvényportfoliója 40%-ot hozott két hónap alatt, itt az ideje, hogy kiszállj, és kívül is maradj. Amikor az unokatestvéred, aki teherautósofőr, felhív, hogy érdemes-e olajba fektetnie a pénzét, mert most csak 150 dollár egy hordó, akkor itt az ideje, hogy kiszállj, és kívül is maradj. A „buta pénz" – MINDENKI – mindig a fellendülés végén bukkan fel. Hogy ki a „buta pénz"? A fogyasztók! A pénzvadászok! De vannak olyan ravasz emberek is, akik alaposan megtanulták a „Mindenki Szabályát". Ők ahelyett, hogy kiszállnának, esésre játszanak, és profitálnak a bukásból. Minden válság új milliomosokat és milliárdosokat szül, mert vannak, akik előre látják a minden alaptalan szárnyalást elkerülhetetlenül követő összeomlást.

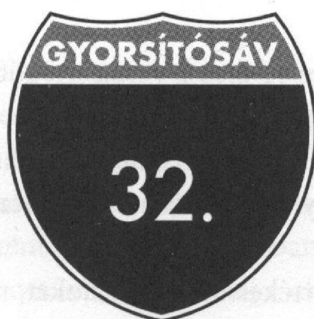
2009 elején, a tőzsde mélyrepülésekor ki volt, aki vett, és ki volt, aki eladott? Mindenki eladni próbált. Én már egy évvel korábban megtettem. Warren Buffet bevásárolt. Mindenki szabadul attól, amije csak van, a világ leggazdagabb embere pedig vásárol. Hm. Lehet, hogy mindenki téved? Bizony, meglehet.

Ha nem akarsz úgy élni, mint mindenki, akkor nem is lehetsz olyan, mint mindenki. Ez nem keverendő össze a kivételességgel. Csak arról van szó, hogy neked kell vezetned a nyájat, hogy „mindenki" téged kövessen. Amikor a birkák egyesével felsorakoznak, hogy levágják őket, az a legjobb, ha tiéd a vágóhíd.

ÖSSZEGZÉS: A GYORSÍTÓSÁV FELISMERÉSEI

- A belépés törvénye azt mondja, hogy az alacsony belépési korlátok növelik a versenyt, és gyengítik az utat.
- Azokon az utakon, amelyekre könnyű ráhajtani, nagyobb a forgalom. A nagyobb forgalom nagyobb versenyt von maga után, a nagyobb verseny pedig kisebb hasznot jelent a résztvevők számára.
- Azok az üzleti területek, ahová egyszerű a belépés, gyakran nem irányíthatók, és telített piacot eredményeznek.
- Az alacsony belépési korlátokat kivételességgel lehet ellensúlyozni.

- Egy üzleti útra rálépni fáradságos folyamat kell, hogy legyen, nem pedig esemény.
- A „mindenki" az átlagembereket jelenti, akik az országos média útmutatásait követik.
- Ha a „mindenki csinálja" működne, akkor mindenki gazdag lenne. Ha viszont mindenki gazdag, akkor senki sem az.
- A „mindenki csinálja" a túltelített piac és a „buta pénz" felbukkanásának a jele.



Az irányítás törvénye

„Senkire sem számíthatsz biztosan, csak önmagadra."

~ John Gay

ÜLJ A VOLÁN MÖGÉ!

Igen vagy nem. Vagy a Gyorsítósávban hajtasz, vagy nem. Vagy a te kezedben van a pénzügyi terved, vagy nem. Nincs középút. Ha pedig nem te vezetsz, akkor az anyósülésen ülsz, és valaki másé az irányítás.

Képzeld magad elé álmaid autóját, hajóját vagy repülőjét. Remek, akkor tessék, itt vannak a kulcsok. Egy órára a tiéd, díjmentesen. Mit teszel? Fogod a kulcsokat, és elviszed a járgányt, kiélvezve minden egyes percet? Vagy csak leteszed a feneked az anyósülésre, és lemondóan így szólsz: „á, inkább vezess te, és vigyél el egy körre"? Szerinted ennek van értelme? Sokak szerint van. Ők így közelítik meg az üzletet: stoppolnak, átengedik a volánt, és megsértik az irányítás törvényét. Ezzel pedig kiengedik a kezükből a saját pénzügyi tervüket, és végül valaki mást tesznek gazdaggá.

AUTÓSTOPPAL A GYORSÍTÓSÁVBAN

Míg az élet stopposai a Járdát koptatják, és áldozatok lesznek belőlük, az üzlet stopposai az irányítás törvényét szegik meg.

K – B – (IRÁNYÍTÁS) – N – I

Az „üzleti stoppos" menedéket keres, amely megóvja a kockázatoktól, és elbújik egy anyaszervezet szoknyája mögé. Ez az alárendelt viszony az irányítás elvesztését vonja maga után, és kiszolgáltat a sofőr kénye-kedvének. Ha tényleg te irányítod az üzleti vállalkozásodat, akkor te irányítasz *mindent* vele kapcsolatban – a felépítését, a termékeket, az árképzést, a bevételi modellt és a mindennapi döntéseket. Ha nem tudod minden szempontból kézben tartani a cégedet, akkor

nem te vezetsz. Ha pedig nem te ülsz a volán mögött, akkor hirtelen és váratlan ütközéseknek teszed ki magad.

A Gyorsítósáv sofőrjei maguknak tartják fenn az irányítást. Azok, akik megsértik az irányítás törvényét, nem így tesznek. A sofőrök általában így csinálják:

- Létrehoznak többszintű értékesítési hálózatokat, nem pedig csatlakoznak hozzájuk.
- Értékesítenek név- és rendszerhasználati jogot, nem pedig vásárolnak.
- Felkínálják cégeknek a társulás lehetőségét, nem pedig betársulnak valahová.
- Működtetik a tőkefedezeti alapokat, nem pedig befektetnek náluk.
- Értékesítenek részvényeket, nem pedig vásárolnak.
- Kínálják a nagykereskedelmi raktárból történő közvetlen szállítást, nem pedig igénybe veszik.
- Alkalmazottakat foglalkoztatnak, nem pedig alkalmazottként dolgoznak másoknak.
- Bérleti díjat és jogdíjat szednek, nem pedig fizetnek ilyen díjakat.
- Értékesítenek felhasználási engedélyeket, nem pedig vásárolnak.
- Eladnak első nyilvános tőzsdei bevezetésű részvényeket, nem pedig vesznek.

Nos, veled mi a helyzet? VEZETSZ a Gyorsítósávban vagy STOPPOLSZ?

Ha a stoppos leírása illik rád, azért még nem kell elcsüggedned vagy védekezned. Nem lehetsz mindig te a sofőr. Még én is szoktam néha stoppolni. A Gyorsítósávban stoppolással is lehet jó pénzt keresni, néha rakásszámra. Azzal azonban nem árt tisztában lenned, hogy a *nagy pénz* annak jut, aki a volán mögött ül. Egy stoppos a legjobb esetben is csak *jó pénzt* keres.

JÓ PÉNZ VAGY NAGY PÉNZ?

Jó pénz, nagy pénz és mesés pénz között jelentős a különbség. 20 ezer dollár havonta jó pénz.

Minden hálózati értékesítőcég azzal kolompol a marháknak, hogy „szeretne havi 10 ezer dollárt keresni?" Nagy szám. Ne feledd a szélvédőt: ez csak a te fejedben nagy pénz. Persze, tisztességes összeg, de közel sem annyi, hogy elegáns jachtot és magánrepülőgépet vehess.

A nagy pénz az körülbelül 200 ezer dollár havonta. Na, ez már mindjárt más – havi 200 rugóból már egészen más életszínvonalat lehet fenntartani. Ekkora jövedelem már megváltoztatja az életedet.

De van mesés pénz is – mondjuk, több mint egymillió havonta. Képtelenség? A legkevésbé sem. Ha kiaknázod mind az öt törvényt, és kézben tartod a céged, akkor havi egymillió dollárt keresni egyáltalán nem lehetetlen.

Ha nagy vagy mesés pénzt szeretnél keresni, akkor szilárdan kézben kell tartanod az üzleti rendszeredet, és minden szempontból neked kell irányítanod azt.

Ha lemondasz az irányításról, és másra ruházod át a hatalmat, akkor átengeded a nagy pénzt a sofőrnek, te pedig utasként megelégszel a jó pénzzel. A webhelyem például kapcsolt vállalkozási lehetőséget is kínált. A legjobb partnerem ebből származó jövedelme folyamatosan 20 ezer dollár vagy még több volt havonta. Igen, jó pénzt keresett vele. Stopposként utazott az autómban, amelyet én vezettem, kézben tartva a társvállalkozások irányítását. De gondolj csak bele, micsoda veszélyt vállalt. Bármelyik pillanatban „új irányelveket" léptethettem volna életbe, amelyek csökkenthették volna a bevételeit. Én szabályoztam a jövedelemforrását, neki pedig vállalnia kellett ezt a kockázatot. Csak abban bízhatott, hogy nem fogom megpiszkálni vagy módosítani a társulási megállapodást. És ami a legfontosabb: mivel én voltam a sofőr, én kerestem a nagy pénzt (havi 200 ezret), míg neki meg kellett elégednie a jó pénzzel (havi 20 ezerrel).

Talán hallottál már az internetes vállalkozók egy különleges csoportjáról, akiket „AdSense-milliomosoknak" hívnak. A Google AdSense egy hirdetői hálózat, amelynek a segítségével az online tartalomszolgáltatók bevételre válthatják a webhelyeik forgalmát. Számos kapcsolt vállalkozás, blogger és tartalomszolgáltató keres jó pénzt a Google AdSense programjával. Vannak, akik havi rendszerességgel hat számjegyű jövedelemre tesznek szert belőle. Ez vitathatatlanul nagy pénz, a mesés összegeket azonban mégis a Google (a sofőr) vágja zsebre.

HA NEM TE VEZETSZ, NEM KERÜLHETED EL A KARAMBOLT

Gondolj a stoppolás veszélyeire! Beülsz egy idegen autójába, és hagyod, hogy ő vezessen. A Gyorsítósávban stoppolni hihetetlenül kockázatos, különösen akkor, ha a „rakomány" a családod. Azt, amit én is megtapasztaltam, számtalan vállalkozó tanulta meg a saját kárán.

Némi háttérinformáció: a fórumom a Google hirdetési hálózatára támaszkodik, és minden alkalommal, amikor valaki rákattint a fórumon megjelenő hirdetések egyikére, jutalékot kapok. Ez is a stoppolás egyik formája, amelyben a Google a sofőr, és a fórumom az utas. A fórum egyik üzenetszálában egy elektronikus könyveket értékesítő programról volt szó. Valaki elsütött egy viccet az NBA egyik játékosáról, aki korábban csődöt jelentett, mire a Google emberei (hogy a történetet rövidre zárjam) azt állították, hogy az üzenet tartalma megsértette a felhasználási feltételeiket. A hirdetéseket leállították, a bevételem pedig elapadt. Most képzeld el, mi lett volna, ha ebből a fórumból és a Google-től származó bevételekből tartom el a családomat. Képzeld el, mi lett volna, ha számítok erre a jövedelemre. Képzeld el, hogy havi 15 ezer dollárt keresek a hirdetésekkel, és ez a jövedelem egy csapásra eltűnik.

Nem az én kezemben volt az irányítás. Nem volt beleszólásom. Nem volt hatalmam. Nyolc napba telt, mire sikerült megoldanom a problémát, de rögtön világossá vált, milyen veszélyes, ha stoppos utasként vitetem magam a Gyorsítósávban, miközben más ül a volánnál. Abban a nyolc napban semmilyen jövedelmem nem

származott ebből a tevékenységből. Minden sofőr–stoppos kapcsolatra igaz, hogy aki vezet, több pénzt keres, mint aki az anyósülésen ül, mert a sofőr kezében van a Gyorsítósáv stratégiájának egyik kulcseleme: *az irányítás.*

Nem tudom elképzelni, hogy olyan céget működtessek, amely felett egy másik jogi személy rendelkezik, aki bármikor megölheti a jövedelemforrásomat. Ha valaki megteheti, hogy csak „elfordít egy kapcsolót", és megsemmisíti vele az üzletedet, akkor rulettet játszol a pénzügyi terveddel. A stoppolás eredendően veszélyes, mert átengeded a vezetést valaki másnak. Ha pedig a sofőr falnak rohan az autóval, találd ki, ki dobja fel a talpát a legnagyobb eséllyel.

Te.

A stoppolással az a gond, hogy igazán semmit sem tudsz a sofőrről. Lehet tisztességes, erkölcsös és becsületes, de ugyanúgy lehet korrupt és gonosz is. Akárhogy is, stopposként teljesen a sofőrre bízod az irányítást. *Akinél a kulcs van, azé a hatalom.*

Mégis, emberek milliói adják át gondolkodás nélkül az irányítást az üzleti vállalkozásuk felett. Aláírják a franchise-megállapodást, amellyel kiadják a kezükből a fontos üzleti döntéseket, azokat is beleértve, amelyek a piacra juttatással, a hirdetésekkel és a jogdíjakkal kapcsolatosak. Terjesztőhálózatokhoz csatlakoznak, amelyekben mások határozzák meg a javadalmazás rendszerét. Az egész terméktölcsérüket egy központból irányítják. Mintha gépek lennének, megmondják nekik, mi az, amit megtehetnek, és mi az, amit nem. Túszul ejti őket egy cég, amelyik atyáskodik felettük, és észre sem veszik, hogy nem a maguk urai. Ha nem változtathatsz a termékeden, te vagy a főnök? Ha nem változtathatsz az áraidon, te vagy a főnök? Ha nem tudod befolyásolni a piaci megjelenéssel kapcsolatos döntéseket, te vagy a főnök?

Évekkel ezelőtt én is csatlakoztam egy hálózati értékesítőcéghez, mert az egyik barátom jó pénzt keresett vele. A cég azonban később megváltoztatta a termékkínálatát és a jutalékrendszerét. A barátom jövedelemforrása akadozni kezdett, végül teljesen elapadt. A tőkéje, amelyet felépített (a beszervezési lánc és a készpénzáramlás) néhány hónap alatt köddé vált. Az irányítás egyáltalán nem a barátom kezében volt, hiába állította, hogy „saját üzlete van". A hiba, amelyet elkövetett, az volt, hogy megszegte az irányítás törvényét. Üzleti vállalkozása kulcsát soha nem tartotta a kezében, és a birodalma nem volt más, mint hamis alapokon nyugvó délibáb, amelyet egy olyan politikai párt kormányzott, amelyben neki nem volt szava.

Ha a sofőr messze lekanyarodik az útról, és megváltoztatja a feltételeket, akkor sincs más választásod, mint hogy vele tartasz. Nem számít, hogy gondatlan veszélyeztetésből eredő baleset vagy a csőd szakadéka vár rád – az ő süllyedő hajója a tiéd is lesz. Tényleg ilyen üzleti kapcsolatba akarsz bonyolódni?

GONDOLKOZZ ÚGY, MINT EGY CÁPA, NE ÚGY, MINT EGY GUPPI!

Ha egy akváriumban élnél, cápa lennél inkább, vagy guppi? *A cápák felfalják a guppikat.*

Az üzlet kíméletlen verseny a fogyasztó lelkéért és pénzéért. Hatalmas óceán, amelyben számtalan faj küzd egymással az életet jelentő táplálékért: a pénzért. Ebben a háborúban jobb, ha a tápláléklánc csúcsán állsz, és nem az aljáról próbálsz feljebb kapaszkodni. Építs vállalati ranglétrát, de ne te mássz fel rajta. Építs üzleti piramist, de ne légy kő a piramisban. Gondolkodj gyártóként, ne viszonteladóként.

Ahhoz, hogy cápa lehess, cápaként kell gondolkodnod. A cápák nagyban gondolkodnak – a guppik kicsiben. Ha cápa akarsz lenni, le kell ásnod a hitrendszered mélyére, és változtatnod kell a gondolkodásmódodon. Gondolkodj globálisan, ne lokálisan. Gondolkodj vezetőként, ne követőként. Légy újító, ne másokat majmoló. A guppiból cápává való átváltozás a gondolataidnál kezdődik, ahogy a kevés helyett a sokra kezdesz összpontosítani.

Ha rálépsz a Gyorsítósávra, légy cápa, és tekintsd játékterednek az egész óceánt. Megfigyelted már, hogyan mozog egy halraj? Egyetlen hal sem önálló egyedként viselkedik: az egész raj együtt úszik, tökéletes összhangban. Sajnos a legtöbb ember nem látja a veszélyt, amelyre ezzel a hasonlattal utalni akarok. Pontosan úgy viselkednek, mint egy hal a rajban, amelyet egy náluk nagyobb erő irányít. A halrajok pedig vonzzák a cápákat. Légy te a cápa, légy te a ragadozó – ne a guppi! Ülj te a volán mögé, ne csak stoppolj!

CSAK A SAJÁT MÁRKÁDBA FEKTESS BE!

Kinek a pénzfáját neveled? A saját márkádba fektetsz be, vagy valaki máséba? Vezetés közben az ablakon kipillantva láttál már olyan autót, amelyet egy cég matricáival ragasztottak tele? Az acai-italokat áruló értékesítőhálózatoktól a legnagyobb kozmetikai cégekig sokan nyomtatnak ilyen matricákat, amelyeket a kocsira ragasztva a sofőr hivatalosan tudtára adhatja a világnak: „Igen, én az életemet valaki másnak a márkájára áldozom." Azok, akik ilyen autókkal furikáznak, guppik egy cápáktól hemzsegő óceánban.

Nemrég odahajtott mellém egy középkorú nő a konditerem parkolójában, hogy a Lamborghinimről és az egyedi rendszámtáblámról kérdezősködjön. Aztán kinyitotta Pandora szelencéjét, és nekem szegezte a kérdést: „Talán hálózati értékesítéssel foglalkozik?" Mielőtt válaszoltam volna, az autójára pillantottam. Egy ócska, rozsdás Hyundai volt, amelynek igencsak elkelt volna némi fényezés és egy pár új gumi. A hátsó ablak hiányzott (hacsak nem tekintjük megfelelő üvegpótlónak a szigetelőszalagot), az ajtókat pedig matricákkal és mágnestáblákkal borították be, amelyek egy értékesítőhálózat nagyszerűségét voltak hivatottak hirdetni:

„Tegyen szert hatalmas jövedelemre ingatlanokból!"

Azon tűnődtem, hogy ha a cége (és az általa választott út) tényleg olyan nagyszerű, akkor miért egy olyan ócska Hyundaijal jár, amelyik kevesebbe kerül, mint a Lambóm bal első gumija? Hogyan hirdetheti, hogy „Tegyen szert hatalmas jövedelemre ingatlanokból!", amikor nyilvánvaló, hogy ő nem keres vele valami fényesen?

Tisztelettel megkérdeztem a nőtől, miért fektet be egy olyan üzletbe, amelyet nem ő irányít. Miért tolja másnak a szekerét, amikor a sajátját kellene?

A nő elmosolyodott, előadta a szokásos védekezést az „álomtolvajokról", és tagadta, hogy az elemzésem helytálló lenne. Mintha az, amit csinál, ésszerű és működőképes lenne, becsukta az elméjét a javaslataim előtt. Semmi gond. Akkor csak tedd azt, amit eddig, és majd kiderül, célba juttat-e. Ne is hallgass rám. Végül is, te jöttél oda hozzám, és én vagyok az, aki visszavonult a munkától, és azt az életet éli, amelyikről mindig is álmodott. Tudom, hogy ez gőgösen és nagyképűen hangzik, és elnézést is kérek érte, de a legtöbb embernek nem erőssége a logika.

Ha vakon befekteted az életed és az időd valaki másnak a márkájába, akkor az ő piaci tervének a részévé válsz. Egy aprócska pont leszel az összképben. A „jó pénz" kétséges lehetőségéért cserébe lemondasz a nagy pénzről. Kezdő vállalkozó korombban az volt az egyik legsúlyosabb hiba, amit elkövettem, hogy nem a saját márkámba fektettem be. A Gyorsítósávban stoppolni olyan ragályos kór, amely sok reménybeli vállalkozót megfertőz. Azért mondom azt, hogy „reménybeli", mert stoppolni nem üzleti vállalkozás. Egy üzleti vállalkozás lelke ugyanis az alkotás és az innováció. A stopposok nem úttörők, mert nem alkotnak semmit, és nem is állnak elő újításokkal. Csak eladnak és működtetnek.

Ha az, aki a volánnál ül, úgy dönt, hogy bezárja a boltot, akkor így jártál. Ha úgy dönt, hogy megszünteti azt a terméket, amelyik az egyetlen bevételi forrásod, akkor megint csak nincs szerencséd. A Gyorsítók a saját kezükben tartják a márkájukat, a tulajdonukat és a pénzügyi tervüket. Nem bízzák rá vakon másokra, abban reménykedve, hogy majd minden jól alakul.

A HÁLÓZATI ÉRTÉKESÍTÉS IS LEHET GYORSÍTÓSÁV, HA...

A hálózati értékesítés Gyorsítósáv, de csak akkor, ha a hálózat a *tiéd*. Egy Gyorsító cégeket alapít, nem pedig csatlakozik hozzájuk.

A Facebookon van egy csomó ismerősöm, aki lelkes tagja valamilyen értékesítőhálózatnak. Nem kívánom rájuk erőltetni a saját szemléletemet – maguknak kell ráébredniük a valóságra. Ha őszintén hiszik, hogy havi 20 ezer dollár kitűnő jövedelem, akkor higgyék azt. Ha valóban azt hiszik, hogy a jövedelemforrásuk örökké passzív marad, én nem kívánom megingatni őket ebben a hitükben. Ha tényleg meg vannak győződve róla, hogy ők irányítanak, akkor nem az én dolgom felnyitni a szemüket. Ezt saját maguknak kell megtenniük.

Nekem négy hálózati értékesítőcégnél kellett tapasztalatokat szereznem, hogy rájöjjek az igazságra. Hogy mi volt az igazság? Az, hogy a cégnél senki más nem élt tengerparti házban, fényűző autókkal a garázsban, csak az alapítók és a belső kör tagjai – nem a terjesztők, akik évekkel később szálltak be az üzletbe.

Bizonyára feltűnt, hogy nem szívlelem a hálózati értékesítést, bár a viszolygásom oka talán félreérthető. A hálózati értékesítés valójában stoppolás, ami vállalkozói tevékenységnek álcázza magát. A viszolygásom a megtévesztésnek köszönhető: milli-

ók dőlnek be az olyan csábító szlogeneknek, mint a „Légy a saját főnököd!", „Építsd fel a saját céged!" vagy „Tégy szert passzív kiegészítő jövedelemre!"

Ezekben a szlogenekben persze van egy csipetnyi igazság, de elfedik a hálózati értékesítés lényegét, ami nem más, mint az értékesítés, a terjesztés és a képzés – nem pedig a vállalkozás.

Négy értékesítőhálózatnak voltam a tagja. Egyetlen alkalomra sem emlékszem, amikor én dönthettem volna termékekről, kutatás-fejlesztésről, forgalmazásról, szabályokról, költségelemzésről vagy bármilyen más alapvető tevékenységről, amelyről egy üzleti vállalkozás tulajdonosa dönteni szokott. Egy értékesítőhálózat tagjaként nem rendelkezel saját vállalkozással – csak egy állással, amelyben az a dolgod, hogy létrehozz és irányíts egy értékesítő szervezetet. Ez olyan, mintha pénzt dugnál a matrac alá, és azt mondanád rá: „befektetés".

Évekkel ezelőtt volt olyan barátom, aki nagyon jól megélt a hálózati értékesítésből, és ma is vannak ismerőseim, akik sikerrel űzik az ipart. Tulajdonképpen nekem is egész jól ment. Két dolog azonban mindig idegesített. Először is az, hogy nem az én kezemben volt az irányítás. Ki voltam szolgáltatva a cég politikájának, eljárásainak, termékeinek és költségszerkezetének, és bármit is találtak ki, követnem kellett az utasításaikat. Amikor például az egyik cég úgy döntött, hogy megszünteti a legjobb termékét, a jövedelmem óriásit zuhant, pedig nem is az én hibám volt.

És mi lett a barátommal, aki annak idején szépen megélt a hálózati értékesítésből? Nos, ő végül kilépett, mert nem értett egyet a cég bizonyos döntéseivel. Amennyire tudom, pár évente újabb és újabb dolgokkal próbálkozik. Mintha egy végtelenített szalag lenne: beszáll valamilyen divatos üzletbe, csinálja, amíg ki nem apad a forrás, aztán másik lehetőség után néz. Amikor utoljára találkoztam vele, nem volt gazdag, és nem is vonult nyugdíjba. Nem ragadt ugyan egy mókuskerékben, de nyúlként ugrál répáról répára.

A másik dolog, ami bosszantott, már rögtön az elején nyilvánvaló volt a számomra: nem vállalkozónak éreztem magam, hanem egy nyüzsgő méhkasban ragadt dolgozó méhnek. Olyan volt, mintha egy nagyvállalat alkalmazottja lennék, és a vállalat aratná le kemény munkám gyümölcsét, még ha a többórányi kemény munka csak pár dollárt hoz is a konyhára. A lelkem mélyén tudtam, hogy egy csomó szabályt és parancsolatot megszegtem: a „Mindenki Szabályát", a belépés törvényét, az irányítás törvényét.

Azért nem kedvelem ezt a modellt, mert félrevezeti a lelkes belépőket: elhiteti velük, hogy vállalkozók lesznek, pedig csak terjesztők és értékesítési vezetők egy Gyorsító tervében.

Ettől még kereshetnek szép summát? Persze! Ezt egy percig sem vitatom. A *Fortune* 500-as listáján szereplő cégek vezető értékesítői egy csomó pénzt keresnek. A lottónyertesek is nagyot kaszálnak. Csakhogy én az esélyekről beszélek. Az értékesítőhálózatok tagjai vállalkozónak álcázott alkalmazottak, akik egy Gyor-

sítónak dolgoznak egy olyan rendszerben, amely felett nekik nincs hatalmuk, csak a Gyorsítónak. *A hálózati értékesítők egy Gyorsító hadseregének katonái.*

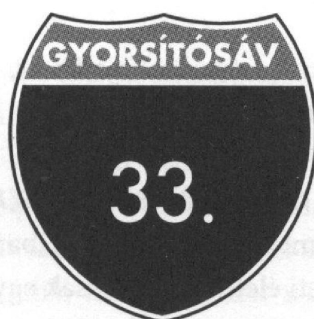
Hogy világos legyen minden hálózati értékesítőnek, aki most arra vár, hogy meglincseljen: vállalkozási formaként imádom a hálózati értékesítést. Ha feltalálnék egy terméket, amit forgalmazni szeretnék, elsőként a hálózati értékesítés lehetőségét venném fontolóra. A többszintű értékesítőhálózatok ezenfelül kiváló képzési rendszerek, ahol értékes tudásra lehet szert tenni az eladásról, a motiválásról, a csapat- és hálózatépítésről. A hálózati értékesítés képes közelebb hozni a jövőt.

Ami a barátomat illeti, ő stoppol a Gyorsítósávban. Nem ismeri fel, hogy csak akkor tudná teljes mértékben kihasználni a Gyorsítósáv előnyeit, ha nem csatlakozna egy hálózati értékesítőcéghez, hanem ő maga hozna létre egyet. Te kell, hogy megteremtsd a céget, amelyikhez mindenki csatlakozni akar. Neked kell irányítanod a termék- és üzletpolitikát. Neked kell a termelőnek lenned.

A Gyorsító saját márkát teremt, és abba fektet be, míg a stoppos valaki máséra kapaszkodik fel, és azt reméli, hogy a hátán ő is befuthat. Ha nem te irányítod a rendszeredet, a pénzfádat és a márkádat, akkor semmi sincs a te kezedben. A piramis tetején kell állnod, és kiszolgálni a tömeget. *Ne felmászni akarj egy piramisra – építs magadnak egyet!*

ÖSSZEGZÉS: A GYORSÍTÓSÁV FELISMERÉSEI

- A stopposok átengedik az üzlet irányítását egy Gyorsítónak.
- Különbség van „jó pénz" és „nagy pénz" között. Egy stoppos kereshet jó pénzt, a Gyorsítók viszont nagy pénzt – néha mesés pénzt – kaszálnak.
- Egy sofőr és egy stoppos kapcsolatában mindig a sofőré az irányítás, a stoppos pedig ki van szolgáltatva a sofőr szeszélyének.
- A stopposok bábuk egy Gyorsító tábláján.
- Legyen az egész világ a játéktered, és hajtsd egy olyan szervezet uralma alá, amelyet te irányítasz.
- A hálózati értékesítésnek nem sok köze van a vállalkozó szellemhez – sokkal inkább az eladáshoz, a hálózatépítéshez, a képzéshez és a motiváláshoz.
- A hálózati értékesítés megsérti a belépés, az irányítás, sőt néha még a kereslet törvényét is.
- Az értékesítőhálózatok tagjai katonák egy Gyorsító seregében.
- A hálózati értékesítés hatékony terjesztőrendszer. Ha gyorsítani akarsz, törekedj arra, hogy saját hálózatod legyen, ne mások hálózatához csatlakozz.



A nagyságrend törvénye

„Az üzleti életben a sikerhez
elég egyetlen találat."

~ Mark Cuban

SEBESSÉGHATÁR – 15 VAGY 150?

Ha az üzleti út, amelyet választottál, megsérti a nagyságrend törvényét, akkor a vagyongyarapodásod fojtogató sebességhatárok közé szorul. Ha olyan úton hajtasz, ahol csak 15-tel szabad menni, sehová sem fogsz gyorsan eljutni. A nagyságrend (a méret vagy mennyiség) sokszorozhatóságot (tőkeáttételt) jelent, és a sokszorozhatóság az, ami a Gyorsítósáv vagyonképletének erejét adja.

K – B – I – (NAGYSÁGREND) – I

Azt, hogy az üzleti vállalkozásodat milyen méretűvé növelheted, az határozza meg, hogy mekkora pályán vagy pocsolyában játszol. Dönthetsz úgy, hogy az egész óceánt a játékterednek tekinted, de úgy is, hogy megelégszel egy tócsával a parkban. Hat üzleti „élőhely" létezik:

- helyi/közösségi (tócsa);
- városi/körzeti (tavacska);
- állami/megyei (lagúna);
- regionális (tó);
- országos (tenger);
- világméretű (óceán).

A nagyságrend növelésére helyben vagy egy akkora tócsában, amelyben csak néhány ember fér el, nincs igazán lehetőség. Persze, az üzlet így is lehet sikeres, de ahhoz intenzitás (erő) kell, az pedig nincs ingyen. Ha szoláriumot üzemeltetsz, akkor az élőhelyed helyi szintű. Ha divatos éttermet, akkor városi/körzeti. Ha internetes

céget, akkor világméretű. Minél nagyobb az élőhely, annál nagyobb sebességet és tőkeáttételt érhetsz el a Gyorsítósávodban.

NE AZ ELSŐ BÁZIS LEGYEN A CÉL, HANEM A HAZAFUTÁS!

A milliárdos Mark Cuban nemrég azt írta a blogjában, hogy nem számít, hány alkalommal próbálkozol az üzleti életben, mert csak egyetlen találat kell, és az az egy egész életedre megoldhatja minden gondodat. Más szóval, *az üzletben hazafutásra kell játszanod.*

Az üzlet olyan, mint a baseball. Olyan pályán játssz, ahol esélyed van a hazafutásra, ne ott, ahol meg sem engedik, mert nincs elég hely! Például, ha egyetlen ruhaboltod van egy kisváros főutcáján, akkor megsérted a nagyságrend törvényét, mert csak helyben, apró tócsából halászhatsz vásárlókat. A méretkorlátok áttöréséhez meg kell sokszoroznod a lehetőségeidet: nyiss további üzleteket, hozz létre franchise-rendszerű üzletláncot, vagy árusíts az interneten.

Sajnos a legtöbb vállalkozó csak az első bázist meri bevállalni, és kispályán játszik. Az úton, amelyen halad, ott áll a tábla: „Megengedett sebesség: 15". A hazafutás lehetetlen, mert a vállalkozó „élőhelye" szűk. Ha gyógymasszőrként dolgozol, nem fogsz egy nap arra ébredni, hogy tízezer törzsvendég áll az ajtód előtt. A vendégköröd nem sokszorozható meg korlátlanul. Ha pedig a sokszorozhatóság nincs jelen a vagyonképletedben, akkor nincs esélyed. A hatás törvényéhez vezető úton a nagyságrend törvénye a kapu, ahol meg kell fizetned az útdíjat.

A GYORSÍTÓSÁV VAGYONKÉPLETE: HATÁSTALANÍTVA

Ha megszeged a nagyságrend törvényét, hatástalanítod a Gyorsítósáv vagyonképletét, és az erejét a Kapaszkodósávéra csökkented. Idézzük csak fel a Gyorsítósáv vagyonképletét:

Vagyon = Nettó nyereség + Eszközérték

A vagyon a nettó nyereségen alapul, amelyet az egységenkénti nyereség és az értékesített egységek szorzata határoz meg:

Nettó nyereség = Értékesített egységek × Egységenkénti nyereség

Ha az „értékesített egységek" változó felülről korlátos, akkor a képlet nem tud sokszorozó erőt kifejteni. Sokszorozhatóság nélkül viszont nincs lehetőség exponenciális vagyongyarapodásra. Ha olyan üzleti úton haladsz, amelynek a nagyságrendje behatárolt, megbénítod a Gyorsítósáv vagyonképletét.

A kedvenc példám a fickó, aki megvásárolja egy népszerű szendvicsező név- és rendszerhasználati jogát, és szendvicsbárt nyit a környék kiszolgálására. Ez az üzlet megszegi a nagyságrend törvényét, mert a változók – az „értékesített egységek" és

az „egységenkénti nyereség" – eredendően korlátosak. Hány szendvicset tud a fickó eladni egy nap? Ötvenet? Százat? Hány órából áll egy nap? Huszonnégyből. Látod a hasonlóságot? A cél az, hogy az „értékesített egységek" felső határa nagyobb legyen 100-nál. Mondjuk 10 000? Vagy 100 000? Tehet bármit a szendvicsbár tulajdonosa annak érdekében, hogy több szendvicset adjon el egy nap alatt? A rendszerben, amelyben jelenleg tevékenykedik, nem. Az üzlet nagyságrendje a környékre korlátozódik. Sosem fog szendvicset eladni senkinek, aki Ausztráliában lakik, de még olyanoknak sem, akik a szomszéd városban. A nagyságrend korlátozott, ez pedig behatárolja a sebességet. Az úton nem lesz képes gyorsabban haladni, mint a Kapaszkodósávban.

Tovább ront a helyzeten, hogy a képlet másik tényezője, az egységenkénti nyereség, szintén korlátos. Mi a legnagyobb egységenkénti nyereség egy szendvics és egy ital esetében? Két dolcsi? Már megint túl alacsony és felülről korlátos számokkal dolgozunk. *Ezek a számok nem gyarapítják, hanem korlátozzák a vagyont.*

Mielőtt egy kalapáccsal nagyot húznál a fejemre, szeretnék tisztázni valamit: nem azt mondom, hogy egy helyi étterem tulajdonosa nem gazdagodhat meg. Igazság szerint ismerek is néhány étteremtulajdonost, aki elég jól el van eresztve, csakhogy ők másik osztályban játszanak – előkelő éttermeket üzemeltetnek, ahol a nagyságrend és az intenzitás potenciálisan nagyobb hatósugarú. Ha az átlagos vacsoraszámla 200 dollár, és az étterembe nemcsak a környékről, hanem az egész városból járnak vendégek, akkor az üzlet más nagyságrendben játszik. Az egységenkénti nyereség nem 2 dollár szendvicsenként, hanem 40 dollár fejenként, ami alkoholfogyasztás esetén akár 60 dollárra is felkúszhat.

HATÓSUGÁR VAGY INTENZITÁS = NAGYSÁGREND

A megfelelő nagyságrend eléréséhez növelni kell az *intenzitást* vagy a *hatósugarat.* Az intenzitás természetesen fokozható az áron vagy a költségeken keresztül. Ha Hyundai helyett Lamborghinit árulsz, akkor magának a Lamborghininek az ára biztosítja a nagyobb intenzitást, és még a hatás törvénye is jobban érvényesülhet. (A Lamborghini-tulajdonosok ugyanis általában olyan emberek, akik kihasználják a hatás törvényét.) Ha gazdagok ingatlanügynöke vagy, és több millió dolláros ingatlanokat árulsz, akkor az áron keresztül intenzitást érsz el. A magasabb ár természetes módon fokozza az intenzitást. Ha sikerül eladnod Manhattan legdrágább bérházát, akkor intenzív hatást értél el, ami a jövedelmed nagyságrendjében tükröződik. Ha az általad kifejtett hatás intenzív, akkor részben vagy egészben ki tudod aknázni a hatás törvényét.

A hatósugár – az intenzitástól függetlenül – szintén képes a nagyságrend fokozására. A hatósugár a hatalmas számokról szól. Minél több embert tudsz elérni, annál nagyobb mértékben növelheted az üzlet nagyságrendjét. Kiket szolgálsz ki? A környéken lakókat? Vagy az egész világot? Minél nagyobb pocsolyában játszol, annál nagyobb az esélyed a meggazdagodásra.

A főutcán szendvicseket áruló fickó üzlete nagyságrendjét és intenzitását tekintve is jelentéktelen. Tehet valamit a fickó annak érdekében, hogy az évi 40 ezer dolláros nyereségét 400 ezerre növelje? Nem. Már akkor megbukott, amikor még meg sem nyitotta az üzletet. Valójában nem névhasználati jogot vásárolt, hanem munkahelyet. Soha nem fog meggazdagodni, hacsak fel nem ébred, és rá nem jön, hogy nem érhet el megfelelő nagyságrendet, ha darabonként egy dolláros haszonnal szendvicseket ad el napi száz embernek.

A NAGYSÁGREND TŐKEÁTTÉTEL!

A nagyságrend törvénye olyan üzleti vállalkozást követel, amelyik a végsőkig kiaknázza a Gyorsítósáv vagyonképletét. Adj esélyt a hatás törvényének! Adj esélyt a gazdagságnak! Honnan tudhatod, hogy a vállalkozásod (vagy reménybeli vállalkozásod) tiszteletben tartja a nagyságrend törvényét? Tedd fel magadnak ezeket a kérdéseket:

- Korlátlanul növelhető a vállalkozás nettó bevétele, mondjuk havi 2000-ről havi 200 000 dollárra?
- Elérheti a vállalkozás eszközértéke a milliós nagyságrendet?
- Képes a vállalkozás milliókra hatni? Vagy csak százakra? Az egész világ vagy csak egy kis közösség a reménybeli ügyfélköröd?
- További üzletegységek alapításán, franchise vagy üzletlánc létrehozásán keresztül lemásolható és a helyi kereskedelmi övezeten túl is piacra léptethető a vállalkozás?
- A legjobb esetben mennyi lehet az „értékesített egységek" felső határa? 100 vagy 100 millió?
- A legjobb esetben mennyire tehető rugalmassá az egységenkénti nyereség? Képes lehet intenzív hatást kifejteni?

Ha ezekre a kérdésekre nem tudsz pozitív választ adni, akkor lehet, hogy egy olyan vállalkozásban ragadtál, amelyiknek a lehetőségei korlátozottak, és így a vagyonteremtő képessége is az.

A szűkös élőhelyek anyagilag is szűkös kilátásokkal bírnak. A nagyságrend a nagy számokról szól. Gondolkodj nagyban: országos léptékben vagy világméretben. A hatás törvénye nagy számokkal – komoly nagyságrenddel – működik. Ha milliókat akarsz keresni, milliókra kell hatással lenned. Egy kis üzlet a főutcán nem képes erre, de országszerte több száz üzlet igen.

HAJTS A HATÁS TÖRVÉNYÉNEK BIRODALMA FELÉ!

Az egyik barátom, aki már régóta kutatja a meggazdagodás útját, egyszer megkérdezte, hogy szerintem jó ötlet-e beszállni egy franchise-rendszerű kávéházláncba. A válaszom „nem" volt, ami megdöbbentette, mert ő is bevette a „Légy a saját főnö-

köd!" dumát. Nekem viszont nem tetszett az ötlet, mert egy ilyen rendszer eltorlaszolja a hatás törvényének birodalmába vezető kaput.

Hogy mi volt a probléma? A barátom anyagi függetlenségre vágyott, márpedig ezt a célt nem lehet elérni egy franchise-rendszerű kávéházzal, amelyik a helyi közösséget szolgálja ki. Egy kávéház nem alkalmas a hatás törvényének kiaknázására. Egy nap 100 tejeskávét eladni egyszerűen sem nagyságrendben, sem intenzitásban nem éri el a kíván hatást. Mivel pedig a barátom nem 20, hanem csak 1 kávézót akart nyitni, saját maga előtt emelt volna úttorlaszt.

Ha nem tudod kiaknázni a hatás törvényét, akkor nem fogsz meggazdagodni. A meggazdagodás útja mindig a hatás törvényének birodalmán keresztül vezet. Egy Kapaszkodó a saját értékének robbanásszerű növelésével használhatja ki a hatás törvényét: milliók előtt énekel, milliókat szórakoztat, millióknak játszik. Egy Gyorsító ezzel szemben a nagyságrendet vagy az eszközértéket növeli ugrásszerűen, hogy működésbe hozza a hatás törvényét: milliószámra ad el termékeket, milliókat szolgál ki, és milliókra gyakorol hatást.

A HATÁS TÖRVÉNYÉTŐL ELVÁGÓ ÚTTORLASZOK

Háromféle úttorlasz vagy akadály létezik, amely elvághat egy vállalkozót a hatás törvényétől: a nagyságrend, az intenzitás és a forrás korlátja.

A hatás törvénye előtt a legerősebb akadály a nagyságrend lehet. Ha nem tudsz milliókat kiszolgálni, akkor nem fogsz milliókat keresni sem. A barátom kávézójára visszatérve, a Gyorsítósáv vagyonképletének „értékesített egységek" változója az ő esetében korlátos lett volna, mert egy kávézó csak a helyi közösséget szolgálja ki. Az értékesíthető mennyiség tehát ebben az esetben egy matematikailag zárt, merev szám – a nagyságrend nem növelhető. A kávézó nem tud kiszolgálni valakit, aki Új-Zélandon lakik. Egy nagyságrendileg nem növelhető vállalkozás úgy működik, mint egy autó, amelyiknek a fordulatszám-szabályozója megakadályozza a gyorsulást.

A barátom egyetlen lehetősége a nagyságrend növelésére az lett volna, hogy több üzlethelyiségre szóló jogot vásárol, és több helyen is kávéházat nyit. Ha az állam különböző pontjain 29 kávézóval rendelkezik, akkor máris 6000 kávét tud felszolgálni naponta. A nagyságrend így már jelentős, a nagyságrend pedig kéz a kézben jár a hatás törvényével. Persze, az optimális Gyorsítósáv-stratégia az, ha nem vásárolod a névhasználati jogot, hanem értékesíted azt.

Ha a barátom úgy dönt, hogy nem akar több kávézót nyitni, akkor nem tudja áttörni a nagyságrend korlátját. Kellő nagyságrend (megfelelő számú értékesített egység) vagy intenzitás (magas egységenkénti nyereség) nélkül olyan üzletbe vágna, amely alacsony eszközértékét eredményez. A vagyonképlete gyengülne, és elvágná magát a hatás törvényétől, ami középosztálybeli, „alkalmazotti" létre kárhoztatná. Középosztálybeli jövedelemmel és alacsony eszközértékkel pedig csak egy olyan vagyonképletre szorítkozhatna, ami a Kapaszkodósávra jellemző.

A hatás törvényétől elvágó másik úttorlasz a nem megfelelő intenzitás. Mivel leendő kávézótulajdonosunk nagyságrendi korlátokkal küzd, csak egy választási lehetősége marad: az intenzitás növelése. Sajnos azonban ez az út is zárva van. Az egységenkénti nyereségen nemigen lehet változtatni. Egyetlen kávé értékesítése nem fog pár dollárnál nagyobb nyereséget termelni, ráadásul az árak emelése csökkenti az értékesített egységek számát. Kávénként 100 000 dolláros nyereséget lehetetlen elérni.

Míg a hatás törvényének közvetlen kiaknázása biztos út a gazdagsághoz, a közvetett hozzáférés nem ilyen egyértelműen hatékony, mert a hatás hozadéka mindig felfelé, a tulajdonosokhoz és a termelőkhöz vándorol, nem pedig lefelé, az alkalmazottakhoz vagy a fogyasztókhoz. Például ha egy magánklinikán dolgozol orvosként, akkor érvelhetsz azzal, hogy intenzív hatást fejtesz ki, ezért biztosan meg fogsz gazdagodni. Sőt, tulajdonképpen minden orvosnak gazdagnak kellene lennie, hiszen a hatásuk intenzív, nem? Nos, nem egészen. Ezzel a gondolatmenettel az a gond, hogy *a hatás törvénye csak azokat jutalmazza, akik irányítanak.*

A magánklinika esetében a létesítmény tulajdonosa élvezi a hatás törvényének teljes hasznát, nem pedig az orvosok, akiket alkalmaz. Az orvosi személyzet nem aknázhatja ki garantáltan a hatás törvényét, mert nem ők irányítják a rendszert. Ettől függetlenül azért lehetnek gazdagok? Persze, de ez attól függ, hogy a rendszer tulajdonosa mennyire taksálja az orvosok saját értékét. Azok az orvosok használják ki a hatás törvényét, és gazdagodnak meg, akik saját praxissal rendelkeznek, és más orvosokat alkalmaznak.

A hatás törvénye mindig a rendszer megalkotóját részesíti előnyben.

HOGYAN AKNÁZHATOD KI A HATÁS TÖRVÉNYÉT?

Ha ki szeretnéd aknázni a hatás törvényét, akkor olyan úton kell hajtanod, ahol lehetőséged van a nagyságrend vagy az intenzitás növelésére, és közben te ellenőrzöd a forrást. Ha nem lehetsz a hatás forrása, akkor szolgáld a forrást. Szerencsére könnyű meghatározni, mely utak futnak párhuzamosan a hatás törvényével. A választott úttól és térképtől függetlenül a kérdés az, hogy növelheted-e közvetlenül a nagyságrendet, hogy milliókra legyél hatással, vagy ha csak kevés embert tudsz elérni, növelheted-e a hatás intenzitását.

- Ha feltalálsz egy szerkentyűt, amelynek milliók vehetik hasznát, akkor közvetlenül növelheted a nagyságrendet, és kiaknázhatod a hatás törvényét. A gyors meggazdagodás lehetséges.
- Ha bekerülsz az *American Idol* döntőjébe, akkor közvetlenül növelheted a nagyságrendet, és kiaknázhatod a hatás törvényét. A gyors meggazdagodás lehetséges.
- Ha olyan webhelyet építesz, amely egyedülálló anyáknak segít, akkor közvet-

lenül növelheted a nagyságrendet, és kiaknázhatod a hatás törvényét. A gyors meggazdagodás lehetséges.

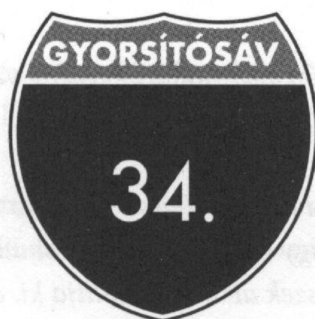
- Ha már csak két előléptetés hiányzik egy olyan cég pénzügyi igazgatói székéhez, amelyik szerepel a *Fortune* 100-as listáján, akkor közvetett lehetőséged van a nagyságrend növelésére, és kiaknázhatod a hatás törvényét. A gyors meggazdagodás lehetséges.
- Ha ügyvéd vagy, és orvosi műhibaperekkel foglalkozol, akkor közvetett lehetőséged van az intenzitás növelésére, és kiaknázhatod a hatás törvényét. A gyors meggazdagodás lehetséges.
- Ha létrehozol egy sikeres kiskereskedelmi üzletet, és a névhasználati jogát országszerte háromszáz vállalkozónak értékesítve franchise-rendszerű üzletláncot építesz fel belőle, akkor a nagyságrend és az intenzitás növelésére is lehetőséged van, és kiaknázhatod a hatás törvényét. A gyors meggazdagodás lehetséges.
- Ha feltalálsz egy gépet, amelyik képes időben észlelni a bőrrákot, akkor a nagyságrend és az intenzitás növelésére is lehetőséged van, és kiaknázhatod a hatás törvényét. A gyors meggazdagodás lehetséges.

Gondolkodj nagyban, de vedd figyelembe a nagyságrendet, illetve az intenzitást. Elemezd ki a Gyorsítósávod vagyonképletét, és vedd górcső alá a változókat. Mennyi lehet legfeljebb az értékesített egységek száma, és mennyi lehet a maximális, egységenkénti nyereség? Milyen méretű tóból halászhatsz ügyfeleket? Én például ezzel a könyvvel komoly nagyságrendet érhetek el, így kiaknázhatom a hatás törvényét. Hogy kik alkotják a közönségemet? Ha csak az eredeti kiadást nézem, akkor is az összes ország, ahol angolul beszélnek – ez önmagában több tíz- vagy százmillió ember! A nagyságrendet folyton eszembe juttatja az, amikor előrendelés érkezik Ausztráliából vagy Új-Zélandról. A felső határom pedig az egész világ. Az utamon nincs sebességkorlátozás, így teljes mértékben kiaknázhatom a hatás törvényét.

ÖSSZEGZÉS: A GYORSÍTÓSÁV FELISMERÉSEI

- A lehetséges ügyfélköröd mérete határozza meg az „élőhelyedet". Minél nagyobb az élőhelyed, annál nagyobb az esélyed a vagyonszerzésre.
- Az üzleti vállalkozásod törekedhet első bázisra, de hazafutásra is. A vállalkozás vagyonteremtő képességét a nagyságrend határozza meg, azt pedig az élőhely nagysága.
- A Gyorsítósáv vagyonképlete hatástalanná válik, ha megsérted a nagyságrend törvényét.
- A nagyságrendet a hatósugáron (az értékesíthető egységek számán), illetve az intenzitáson (az egységenkénti nyereségen) keresztül növelheted.
- A hatás törvénye a vagyon elsődleges csatornája, amelyhez az utat a nem megfelelő nagyságrend, intenzitás vagy forrás torlaszolhatja el.

- A hatás törvényének haszna a tulajdonosokhoz és a termelőkhöz vándorol. Ha a nagyságrend vagy az intenzitás növelése csak közvetetten, nem a te döntésedtől függően lehetséges, akkor a meggazdagodás nem garantálható.
- Ahhoz, hogy kiaknázhasd a hatás törvényét, növelned kell a nagyságrendet vagy az intenzitást, méghozzá egy olyan üzleti vállalkozásban, amelyet te irányítasz.
- A nagyságrend, az intenzitás vagy a forrás korlátai visszafogják a vagyongyarapodás sebességét.



Az idő törvénye

„Számtalan ötletem van, de kevés időm.
Lehet, hogy csak száz évig fogok élni."

~ Thomas Edison

TÉPD EL A KÖTELÉKEKET!

A Gyorsítósáv utolsó parancsolata az idő törvénye. Az idő törvénye megköveteli, hogy az üzleti vállalkozásodat elválaszd az idődtől. Képes a vállalkozásod helyettesíteni téged és virágzó pénzfává sarjadni? A passzív jövedelem a Gyorsítósáv egyik fő célja, amely az idő törvényéből következik.

K – B – I – N – (IDŐ)

Vésd az eszedbe: *az, hogy egy üzlet tulajdonosa vagy, még nem garantálja, hogy meggazdagodsz, vagy hogy a vállalkozásod független lesz az idődtől.* Egyes cégtulajdonosok örök házasságban élnek a vállalkozásukkal, mert az megsérti az idő törvényét. Az üzleti vállalkozásból munkahely és életfogytig tartó börtönbüntetés lesz. Egy üzlet beindítási, terjeszkedési vagy értékesítési szakaszában teljesen természetes, ha szíved-lelked beleadod a munkába, de én például nem szeretném negyven évig ezt csinálni. Az idő törvénye ezeknek a kérdéseknek a megválaszolására kényszerít:

- Lehetséges az üzleti vállalkozásodat olyan automatizált rendszerré fejleszteni, amelyik a távollétedben is képes működni?
- Elég nagy a nyereség ahhoz, hogy „humánerőforrás-palántákat" vegyél fel?
- Megkönnyítheti a dolgod egy pénzfa palánta elültetése?
- Hogyan függetlenítheted az üzlet működését az idődtől?

Alkalmazottként az idődet bocsátod áruba a jövedelemért – és ez bizonyos vállalkozások esetében sincs másképp. A Gyorsítósáv célja, hogy leválassza az idődet a jövedelmedről, akkor is, ha ez a jövedelem nem rúg milliókra. Melyiket szeretnéd

inkább: heti 10 óra munkával 60 ezer dollárt keresni, vagy heti 70 órát dolgozni 140 ezerért? Én gondolkodás nélkül az elsőt választanám.

Ashlyn Gardner szereti a szépművészetet és az irodalmat. Követi a guruk látnoki tanácsát, és úgy dönt, „azt fogja csinálni, amit szeret" – kávézót nyit, ahol helyi művészek alkotásait állítja ki, és minden héten irodalmi felolvasóesteknek ad helyet. Üzleti vállalkozása olyan csodásan indul, mint egy új szerelmi kapcsolat, és szikrázó izgalommal és lelkesedéssel tölti el Ashlynt. Két év elteltével azonban az üzletmenet felvesz egy megszokott ritmust, és a csillogást elhomályosítják a nehézségek. Ashlyn rájön, hogy nem ő uralja az üzleti vállalkozását, hanem az uralkodik felette.

Hajnali 4-kor kel, hogy kinyissa a kávézót, és ott kell lennie este 8-kor is, hogy bezárjon. A vég nélküli robot teljesen kimeríti. Alkalmazottak jönnek és mennek, a jók viszont olyan fizetést kérnek, ami ő nem engedhet meg magának. Ashlyn már nem jár társaságba, és a barátja is szakít vele, mert Ashlyn soha nem ér rá. A tagságiját nem újítja meg a konditeremben, és a heti egyszeri jógázást is abbahagyja. Kétségbeesett próbálkozásként, hogy visszaszerezze az idejét és az életét, Ashlyn azt fontolgatja, hogy felvesz egy üzletvezetőt. Ez azonban sajnos minden hasznát elvinné. Ingyen nem akarja üzemeltetni a kávézót, a jelenlegi nyereség viszont nem akkora, hogy megérje érte feláldozni az életét. Ashlyn három év után lehúzza a redőnyt, és kávézótulajdonosból visszavedlik alkalmazottá.

Ashlyn nem vallott kudarcot a vállalkozásával. A kávézója sikeresen működött, és szerény megélhetést biztosított neki. De akkor hol hibázott? Ott, hogy megszegte az idő törvényét, és amikor belevágott az üzletbe, a legtöbb üzlettulajdonoshoz hasonlóan nem tekintett túl az újdonság izgalmán.

A SOHA KI NEM HAJTÓ PÉNZFA

Egy sikeres vállalkozás nem csupa móka és kacagás, főleg az olyan, amelyik megsérti az idő törvényét. Sokan téves elképzelésekkel vágnak bele az üzletbe. Megtévesztik őket a guruk és az életmód-tanácsadók, és azt hiszik, hogy a lelkesítő szlogenek – „Légy a saját főnököd!", „Csináld azt, amit szeretsz!" – elegendő lendületet adnak a sikerhez. Sajnos ezek a reménybeli vállalkozók olyan utakra tévednek, amelyek a sivatagba vezetnek, márpedig sivatagban nem nő pénzfa.

Gondolj Ashlynre és az ő kérészéletű kávézójára. Ashlyn a saját főnöke volt? Igen. Csakhogy ez nem volt elég. Maga a kávézó nem bukott meg, Ashlyn reményeit azonban nem váltotta valóra. Ashlynt a művészet és az irodalom iránt érzett szenvedélye fűtötte. Arra vágyott, hogy a saját főnöke lehessen. Bár ez a hozzáállás egészséges, ahhoz nem elég, hogy oázissá változtasson egy sivatagot.

Gyorsítóként arra kell törekedned, hogy a járműved magától süvítsen az úton.

Passzivitásra és élő, virágzó pénzfára van szükséged. Amikor megszeged az idő törvényét, két ok miatt vallhatsz kudarcot:

1) Nem tudsz magokat elültetni, mert hiányos felszereléssel vágtál neki az útnak.
2) A magok nem hajtanak ki a terméketlen talajban.

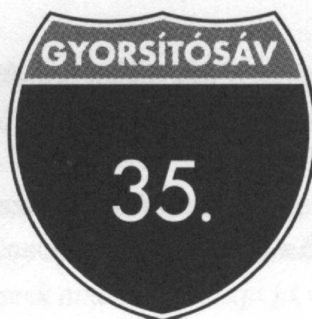
Ha az üzleti vállalkozásod valamelyik pénzfa palántán alapul, akkor képesnek kell lennie arra, hogy pénzfát növesszen. A bérleti rendszerek, a tartalomszolgáltató rendszerek, a számítógépes és szoftverrendszerek, a forgalmazó rendszerek és a humánerőforrás-rendszerek mind-mind pénzfa palánták. Ha a vállalkozásod nem ezek egyikén alapul, akkor elültethetsz egyet, hogy passzív jövedelemhez juss?

Ashlyn felismerte, hogy a kávézójának égető szüksége lenne egy pénzfamagra – egy humánerőforrás-rendszerre –, egy üzletvezető formájában. Ennek a költségeit azonban nem tudta előteremteni, így nem tudott magot ültetni. Hiányos felszereléssel vágott neki az útnak, ezért nem nevelhetett pénzfát. Ha nem törődött volna a pénzzel, és mégis felvett volna egy üzletvezetőt, ezáltal elültetve a magot, később rájött volna, hogy a föld amúgy is terméketlen, és nem nő rajta életképes pénzfa.

A legtöbb üzleti útvonallal az a gond, hogy terméketlen földön vezet keresztül, ahol a pénzfák nem maradnak életben, egyszerűen azért, mert az út megsérti az idő törvényét. Vagy nem jutsz magokhoz, vagy ha mégis, akkor a magok nem hajtanak ki a száraz talajon.

ÖSSZEGZÉS: A GYORSÍTÓSÁV FELISMERÉSEI

- Ha egy üzleti vállalkozás nem függetleníthető az időtől, akkor valójában munkahely.
- Az idő törvényének az a vállalkozás engedelmeskedik, amelyik az időtől függetlenül képes bevételt termelni.
- Ha nem akarod megsérteni az idő törvényét, kezdj olyan vállalkozásba, amelyik egy pénzfa palántára épül, vagy ültess egyet.



Gyors meggazdagodás: az autópályák

„Nem lehet tökéletes a napod, ha nem teszel valamit valakiért, aki sosem fogja tudni viszonozni."

~ John Wooden

ÚTKERESZTEZŐDÉSEK

Ha át akarsz vágni az országon, akkor nem a leglassabb, hanem a leggyorsabb úton célszerű hajtanod. Mindenki szerint így ésszerű – kivéve, ha az anyagi függetlenségről van szó. A legtöbb ember ahelyett, hogy a leggyorsabb úton menne, a leglassabbat választja, sőt sokszor olyan utat, amelyen nem is érhet célba.

Egy üzleti vállalkozás elindítása komoly döntés. Ha csak felületes érdeklődést tanúsítasz, az üzlet inkább hobbira fog hasonlítani. Az ilyen kedvtelésből működtetett vállalkozások pedig éppen annyira jövedelmezőek, mint egy hobbi.

A húszas éveim közepén többféle vállalkozásba is belekóstoltam, tartós siker nélkül. Életem keresztúthoz érkezett. Az utolsó munka, amit kipróbáltam, a limuzinsofőrködés volt. Természetesen azért vállaltam el, hogy kifizethessem a számlákat, de ezenfelül más okom is volt rá: a beszivárgás. Akkor azt hittem, szeretnék egy saját limuzinkölcsönző céget. Mivel azonban semmit sem tudtam a limuzinkölcsönzésről, úgy gondoltam, szerzek egy állást ezen a területen, és megtanulom a fogásokat. Egy évvel később nem akármilyen lehetőség nyílt meg előttem: a limuzinkölcsönző tulajdonosa úgy döntött, eladja a cégét, és felkínálta nekem, készpénz letétele nélkül. Itt volt az alkalom, hogy saját limuzinkölcsönző szolgáltatást indítsak! Csakhogy volt egy bökkenő.

Keresztúthoz érkeztem, és két irányba húzott a szívem. Alig pár héttel korábban döntöttem el, hogy Phoenixbe költözöm, és már el is kezdtem csomagolni. Erre jön ez a lehetőség. Most akkor mégis maradjak? Ugyanakkor több mint egy éven át figyeltem, mekkora folyamatos erőfeszítést kíván a vállalkozás működtetése a tulaj-

donostól, és rájöttem valami nagyon fontosra: egyáltalán nem élvezném. Az üzlet egy percre sem állhatott le, és ez gyakran hajnali felkelést igényelt. Én viszont a legkevésbé sem vagyok korán kelő típus. Olyankor nagyon morcos tudok lenni.

Egy szó, mint száz, választanom kellett, és nem tudtam, melyik döntés lenne áruló, és melyik gyorsító. Melyik útra akarok rálépni? Mondjak le a nagy lehetőségről, amihez még előleget sem kell letenni, vagy felejtsem el Phoenixet? Összeállítottam a súlyozott átlagú döntési mátrixot, hogy tisztábban lássak. Igen, tényleg szoktam alkalmazni, ami ebben a könyvben áll! Ahogy az már az eddigiekből kiderült, Phoenix nyert, és nem vettem meg a limuzinkölcsönző céget. De mi volt abban a döntési mátrixban, ami segített azonosítani a helyes utat, és megmutatta, mit kell tennem?

Tisztában voltam a Gyorsítósáv öt törvényével, tudtam, hogy mely üzleti útvonalak „tiszta" Gyorsítósávok – és ismertem az esélyeimet egy tiszta, mind az öt törvényt betartó Gyorsítósáv létrehozására.

TISZTA GYORSÍTÓSÁVOK: AZ ÖT TÖRVÉNY

Ne fektess be olyan üzletbe, amire nincs kereslet! Ne bocsásd áruba az idődet pénzért! Ne működtess korlátozott nagyságrendű vállalkozást! Ne engedd ki a kezedből az irányítást! Ne hagyd, hogy a vállalkozás elindítása folyamat helyett esemény legyen!

Amikor kielemeztem a limuzinkölcsönző szolgáltatást mint üzleti lehetőséget, nem találtam tiszta Gyorsítósávnak. A belépés és az irányítás feltételeinek eleget tett, de a nagyságrend már korlátozott volt, mivel a kölcsönző csak Chicago északnyugati peremkerületeit szolgálta ki. Az időmtől sem volt független: reggeltől estig kellett volna robotolnom, és a haszon nem volt elég nagy ahhoz, hogy további emberi erőforrásokat vegyek igénybe. Ezenfelül egyáltalán nem kielégítetlen szükségletre nyújtott megoldást: Chicagóban limuzinkölcsönzőből tizenkettő egy tucat.

Ahhoz, hogy a vállalkozást valódi Gyorsítósávvá alakíthassam, rengeteg időre, erőfeszítésre és pénzre lett volna szükség. A lelkem mélyen tudtam, hogy olyan üzletbe szeretnék belevágni, amelyik már az első perctől kezdve tiszta Gyorsítósáv, és nem nekem kell azzá formálnom. A meggazdagodásra a legtisztább Gyorsítósávok nyújtják a legnagyobb esélyt, és én tudtam ezt. Ha tiszteletben tartod a hatás törvényét, a pénz vonzódni fog hozzád. Melyek a legtisztább Gyorsítósávok, ahol villámgyorsan haladhatsz? Melyek azok az utak, amelyek kiaknázzák a hatás törvényét, és már az elején Gyorsítósávként működnek?

A GYORSÍTÓSÁV HÁROM AUTÓPÁLYA-HÁLÓZATA

A leghatásosabb Gyorsítósávokat úgy hívom: „a három I" vagy „a három autópályahálózat", mert ezeken a legnagyobb a megengedett sebesség, és alávetik magukat – illetve alávethetők – a Gyorsítósáv mind az öt törvényének. A három autópályahálózat a következő:

1) **Internet**
2) **Innováció**
3) **Ismétlés (Tudatos többszörözés)**

Mindhárom „autópálya-hálózat" tucatnyi különböző utat takar. Ha mind a három nyitva áll előtted, utak százaiból válogathatsz.

1-ES SZÁMÚ AUTÓPÁLYA-HÁLÓZAT: AZ INTERNET

A leghatékonyabb autópálya-hálózat az internetes vállalkozás. Az internet több embert tett milliomossá az elmúlt évtizedben, mint bármi más. Az internet olyan régimódi iparágakat falt fel és fal fel ma is, mint az utazási irodáké, a tőzsdeügynököké vagy a nyomtatott sajtóé. Az internet a Gyorsítósáv cápája.

Én az interneten csináltam meg a szerencsémet, és többek között miatta mondtam le a lehetőségről, hogy saját limuzinkölcsönző cégem legyen. Az internet a létező legjobb Gyorsítósáv, mert kezdettől fogva engedelmeskedik a Gyorsítósáv öt törvényének (feltételezve, hogy a vállalkozás valamilyen keresletet elégít ki). A világméretű közönség természetes módon teszi elérhetővé a lehető legnagyobb nagyságrendet; a számítógépes rendszerek az idődtől függetlenül biztosítják az automatizált működést; olyan közvetítő közeg, amelyet te irányíthatsz (sajnos a legtöbben nem teszik); a korlátai azonban még mindig elég erősek ahhoz, hogy megakadályozzák, hogy „mindenki" belépjen.

Az internetes üzleti modellek (útvonalak) hét tág kategóriába sorolhatók:

1) ELŐFIZETÉS ALAPÚ MODELLEK

Kínálj a felhasználóknak hozzáférést bizonyos adatokhoz, információkhoz vagy számítógépprogramokhoz, és kérj érte havidíjat. Az adatok lehetnek reménybeli ügyfelek adatai, értékesítési adatok, saját adatbázisból származó adatok, vagy akár régimódi pornográfia. Ha 10 ezer ember fizet neked havonta 9,95 dollárt az adataidért, nagyon gyorsan száguldhatsz a Gyorsítósávban.

Amikor még én voltam a tulajdonosa a cégemnek, az adatok elemzésétől (Kik látogatják a webhelyemet?) a társvállalkozások kezeléséig (Ki szeretné ajánlani a szolgáltatásomat?) számos fizetős webes szolgáltatást vettem igénybe, és mindegyik előfizetés alapú volt. Az egyik cég például egy webhelyfigyelő szolgáltatást működtetett, amely nyomon követte a webhelyem forgalmát. A szolgáltatás honlapján feltüntették az általuk kiszolgált ügyfelek számát. Akkor ez állt ott: „20 000 ügyfél". Én havonta 50 dollárt fizettem a szolgáltatásért. Feltételezve, hogy ez volt az átlagos díj, a bruttó bevételük 20 000 × 50 = 1 000 000 dollár volt – HAVONTA. Ez tökéletes példája egy olyan internetes üzleti rendszernek, amelyben a rendszer maga az üzlet. Nincs termék. Nincs szállítás. Nincs fejfájás. Számításaim szerint az említett webhely körülbelül 75%-os haszonkulccsal működik, és a nettó nyeresége úgy 750 000 dollár havonta. Milyen gyorsan válhatsz milliomossá, ha

750 ezer dollárt keresel egy hónapban? Vagy inkább félretennél havi 200 dollárt az évi 45 ezres fizetésedből? Szánalmas pályán szánalmas a játék.

Az ilyen előfizetés alapú webhelyekre jó példa a RealtyTrac.com vagy a LoopNet.com.

2) TARTALOMALAPÚ MODELLEK

Tartalomalapú rendszerek például az online hírmagazinok vagy a blogok, amelyek egy adott közönségrétegnek szolgáltatnak információkat. Ezek a szolgáltatások ingyen nyújtanak tartalmat, viszont hirdetési felületeket értékesítenek azoknak, akik el szeretnék érni az adott közönséget. Az én Fastlane-fórumom tartalomalapú bevételi modellnek tekinthető. Véleményem szerint a tartalomalapú bevételi modellekkel lehet a legnehezebben sikert elérni, mert a belépés korlátai ma már lényegesen alacsonyabbak, és a sikerhez elengedhetetlen a jelentős forgalom. Ezen túlmenően, a tartalomalapú rendszerek erősen támaszkodnak a különféle partnerprogramokra, ami a stoppolás egyik formája.

3) ÜGYFÉLKÖZVETÍTŐI MODELLEK

Az ügyfélközvetítő szolgáltatások gyakran egyszerre szolgálnak ki fogyasztói igényeket, és fognak össze egy szétszórt iparágat. Én is ezt tettem a limuzinkölcsönzéssel. Egyetlen központi forrásba gyűjtöttem össze egy rendkívül széttöredezett iparág szereplőit, aztán bevontam a fogyasztókat, és eladtam az adataikat a limuzinkölcsönző cégeknek. Az ügyfélközvetítés népszerű az olyan töredezett iparágakban, ahol az ágazat szereplői többnyire kis és közepes méretű vállalkozások. Légitársaságoknak ügyfeleket közvetíteni valószínűleg nem működőképes üzlet, plasztikai sebészeknek reménybeli ügyfelek adatait eladni azonban igen. Az ügyfélközvetítés két szükségletet elégít ki: 1) a fogyasztó szükségletét, hogy időt és pénzt takarítson meg, és 2) a vállalkozók szükségletét, hogy olcsón szerezzenek új ügyfeleket.

4) KÖZÖSSÉGI HÁLÓZATOK

A közösségi hálózatok a tartalomalapú rendszerek leszármazottai. De ahelyett, hogy olvasgatnivaló tartalmat gyűjtenének össze, embereket terelnek csoportokba vagy törzsekbe. A Facebook például főiskolai hallgatók gyűjtőhelyeként indult, és onnan alakult át általános közösségi hálózattá, amelyben minden korosztály megjelenhetett. A MySpace a középiskolások tömegét célozta meg. A LinkedIn a társadalmi ranglétrán felfelé tartó szakembereket. A közösségi hálózatok pusztán hasonló gondolkodású embereket gyűjtenek egy helyre, a krimiíróktól az autóőrültekig, akik hétvégén szétkapják és újra összerakják a motort.

5) ÜZLETKÖTŐ RENDSZEREK

Az üzletkötő rendszerek összehozzák a vevőket és az eladókat, és elősegítik az

ügyletek lebonyolítását. Piacot teremtenek egy adott ágazat számára, és jellemzően minden egyes tranzakción pénzt keresnek. Ismert üzletkötő rendszer például a PayPal, az Elance, a CarsDirect vagy a Travelocity.com.

6) HIRDETÉSI MODELLEK

A hirdetési rendszerek az üzletkötő rendszerekhez hasonlóan vevőket és eladókat kapcsolnak össze, csak éppen ügyleti díj helyett hirdetési díjat szednek. Nekem például volt egy webhelyem, ahol eladó limuzinok között lehetett böngészni. Minden eladásra kínált limuzin után, amelynek a hirdetése megjelent a webhelyen, hirdetési díjat kaptam az eladótól. Ezenfelül bemutattam egymásnak a vevőket és az eladókat. Egyes rendszerek egyszerre nyújtanak üzletkötési és hirdetési szolgáltatásokat – ilyen például az eBay. Az olyan keresőmotorok, mint a Google vagy a Yahoo, szintén egyszerre alkalmazzák a hirdetési és üzletkötői modellt.

7) E-KERESKEDELMI MODELLEK

Az e-kereskedelem áruk, szolgáltatások és információk értékesítése az interneten. Az Amazon.com vagy a CSNStores.com például nagypályás e-kereskedelmi szolgáltató. Ugyanakkor sok kis helyi üzlet is akad, amelyek az e-kereskedelmi modell segítségével terjeszkednek és érnek el jelentősebb nagyságrendet. A hátsó udvaromban például 24 napelemes lámpa világít, amelyeket egy e-boltot üzemeltető minnesotai kiskereskedőtől vásároltam. Alig pár évvel ezelőtt a bolt csak helyben működött, szerény nagyságrendben, az e-kereskedelemnek köszönhetően azonban ma már az egész világon jelen van, és a termékeit még a Phoenixben lakó nyugdíjas fószereknek is el tudja adni.

Elektronikusan információkkal is lehet kereskedni. Az interneten az e-könyvek értékesítése az információk terjesztésének legnépszerűbb formája. Amikor a könyvemet e-könyv formában értékesítem az interneten, én is e-kereskedelmet folytatok. Könyvet árulhatok csomagtartóból is az Arizonai Állami Egyetem parkolójában, de megtehetem azt is, hogy létrehozok egy webhelyet, hogy akár Európából is megrendelhessék a könyveket.

Ha az internetre úgy tekintesz, mint egy Gyorsítósávra, és összeveted a Gyorsítósáv vagyonképletével, látni fogod, milyen hihetetlenül hatékony:

Vagyon = Nettó nyereség + Eszközérték

Ha az interneten kereskedsz, a nettó nyereség egyik alkotóelemének – az „értékesített egységek" változónak – az egész világ a felső határa. Továbbá, a Gyorsítósáv vagyonképletének másik összetevőjét, az eszközértéket nemcsak a nettó bevétel határozza meg, hanem a forgalmi mutatók is. Sok webhely milliárdokért cserél gazdát, pedig egy fillér nyereséget sem hoz. A forgalom nagyságrendje – a

webhely látogatóinak száma – határtalanul növelhető. A Gyorsítósáv nettó nyereség és eszközérték változóinak tehát gyakorlatilag nincs felső korlátja.

2-ES SZÁMÚ AUTÓPÁLYA-HÁLÓZAT: INNOVÁCIÓ

Az innováció a tiszta Gyorsítósáv másik ütőkártyája, amely ugyancsak számos útvonalon kijátszható. Ez a meggazdagodás régi, jól bevált módja: találj fel egy terméket, szolgáltatást vagy információértékkel bíró dolgot, gyártsd le, majd terjeszd.

Innováció minden olyan alkotótevékenység, amelyet terjesztés követ. Megismétlem: az innováció két tevékenységet foglal magában: 1) gyártást (előállítást) és 2) forgalmazást (terjesztést).

Alkoss meg egy terméket, majd add el teleshopos reklámokon, az interneten, a QVC-n, 10 ezer hálózati értékesítőn vagy 20 nagykereskedőn keresztül, akik aztán továbbértékesítik 20 ezer kiskereskedőnek. Milyen termék származhat innovációból? Gyakorlatilag bármi, ami kielégít egy szükségletet, vagy beteljesít egy vágyat:

- élelmiszer (sör, barbecue-szósz, keksz, titkos receptek);
- háztartási eszköz (robotporszívó, szerszámok, akasztók);
- gyógyhatású készítmények és táplálékkiegészítők (vitaminok, gyógynövények, energiaitalok, energiaszeletek, „férfiasságnövelő formulák");
- információ (könyvek, folyóiratok, előfizethető hírlevelek);
- személyes holmik (ruházat, pénztárca, cipő, kesztyű);
- autófelszerelések (tartozékok, kiegészítők, matricák).

A feltalálás sokak szemében még mindig a gyors meggazdagodás alapértelmezett útja, és a módszer valóban él és virul. A „találmány" szó azonban ne tévesszen meg. Találmány nem csak a kerék, a telefon vagy az ostoba Segway lehet – a feltalálók többnyire csak fognak valamit, és javítanak vagy módosítanak rajta. Ennyi az egész: fogj valami régit és elavultat, és tedd jobbá. Fogj egy terméket, amit nem igazán ismer senki, tedd a sajátoddá, és ismertesd meg újra a világgal. Fogj valami szokatlant, és tedd hétköznapivá.

A tévében láttam egy interjút egy sikeres vállalkozóval, aki semmi mást nem tett, mint hogy a régi, unalmas, átlátszó palackok helyett bizarr, színes palackokba töltötte a vodkát. A születésnapomra még én is ilyen vodkát kaptam, koponya alakú üvegben. Vodkát már évszázadok óta gyártanak, a vállalkozó azonban mégis ezt az elcsépelt terméket választotta, és aztán egyedivé és különlegessé tette. Néha ilyen egyszerű.

A kedvenc példám a tömegek által vásárolt Snuggie, ez a túlméretezett takaró, amelybe bele lehet bújtatni a karokat. Ilyen termék már évek óta létezett, a Snuggie gyártója azonban fogta az ötletet, újracsomagolta és újra piacra dobta a terméket, és bumm! – 40 millió darabot adott el belőle, a Snuggie pedig fogalommá vált.

Minden újító előtt két feladat áll: a *gyártás* és a *forgalmazás*. Egy olyan terméket

feltalálni, amelyik valamilyen szükségletet elégít ki, még csak fél győzelem. A diadal csak akkor lehet teljes, ha a találmányodat eljuttatod az emberek millióihoz. Ehhez különböző értékesítési csatornákat vehetsz igénybe: teleshop (értékesítés a médián keresztül), kiskereskedelem (értékesítés terjesztőkön és nagykereskedőkön keresztül), direkt marketing (értékesítés a nyomtatott sajtón keresztül, postai úton, vagy az interneten).

Például amikor én megírtam ezt a könyvet, akkor legyártottam a terméket: megírtam, összeállítottam, megszerkesztettem, és kézzelfogható formában kiadtam. Az előállítással végrehajtottam az innováció egyik felét, ezzel azonban a háborút még nem nyertem meg, csak egy apró csatát. A háború a forgalmazásnál dől el. A legnagyszerűbb termék is értéktelen, ha nem jut el az emberekhez, a terméket tehát valahogy terjeszteni kell. Ha azt akarom, hogy a könyvem sikeres legyen, igénybe kell vennem az Amazont (egy forgalmazórendszert), a könyvterjesztőket (nagykereskedőket) és az internetet (egy másik forgalmazórendszert).

Az alkotásod lehet egy termék, amelyet te találtál ki, de Kínában gyártanak, de egy e-könyv is, amelyet egy hétvége alatt írtál meg. Az innováció – a könyvektől a különféle egyéb termékekig – igazi Gyorsítósáv. Elgondolkodtál már azon, miért van annyi gyors meggazdagodást ígérő könyv a piacon, amelyek semmi mást nem tesznek, mint hogy visszaöklendezik harminc korábbi könyv tartalmát? Azért, mert a szerzőik tudják, hogy a könyvírás hatékony Gyorsítósáv.

Az azonban, hogy egy könyv Gyorsítósávnak bizonyul-e, soha nem a benne levő szavaktól függ. Vannak pazar könyvek, amelyeket alig páran olvasnak el, míg a középszerűek milliószámra fogynak. A siker titka a piacra juttatásban, a reklámban, és a régi, jól bevált üzleti fogásokban rejlik. *Egy könyv megírása önmagában nem üzlet, a könyvek eladása azonban igen.* Ha feltett szándékom, hogy ezt a könyvet millióknak adom el, akkor az előállítás mellett a forgalmazásról is gondoskodnom kell. Egyszerre kell eladnom, piaci jelenlétet teremtenem, reklámoznom, interjúkat adnom és írnom – be kell fektetnem a forgalmazás üzletébe. Ahhoz, hogy kihasználhassam a Gyorsítósáv vagyonképletét és a hatás törvényét, elkötelezettnek kell lennem, és fel kell kötnöm a harci vértemet, hogy a terméket milliókhoz juttathassam el.

3-AS SZÁMÚ AUTÓPÁLYA-HÁLÓZAT: ISMÉTLÉS (TUDATOS TÖBBSZÖRÖZÉS)

A Gyorsítósáv utolsó autópálya-hálózata az ismétlés vagy tudatos többszörözés. Az ismétlés „olyan ismétlődő cselekvést vagy folyamatot jelent, amelynek a célja általában egy kívánt cél vagy eredmény elérése".

Az ismétlés hatékony Gyorsítósáv, de ez állít a legnagyobb kihívás elé, mert valójában nem tesz eleget mind az öt törvény parancsának, csupán négynek. Az ismétlés folyamata elégíti ki az utolsó törvény, a nagyságrend törvénye követelményét. A kellő nagyságrend humánerőforrás-rendszereken vagy ismétlődő sikereken keresztül érhető el.

Például amikor egy ingatlanbefektető megvásárol egy családi házat egy bank ár-

verésén, és később kiadja bérlőknek, akkor a nagyságrend a lehető legkisebb, és ez az egyetlen tett nem képes növelni a nagyságrendet. A befektető vagyonképletében kicsi a mozgástér: a nettó jövedelme a bérleti díjból származik, eszközértéke pedig a ház piaci értékéből.

A befektető úgy oldja meg ezt a problémát, hogy tudatos többszörözést hajt végre, vagyis megismétli a folyamatot. Ahelyett, hogy egyetlen házat vásárolna, ötvenet vesz. Igen, ezt könnyebb mondani, mint megcsinálni, és a folyamat hihetetlenül lassú lehet. A befektető valójában mindig csak az „első bázisra" játszik, és ahhoz, hogy hazafutást érjen el, tudatos stratégiává kell tennie az ismétlést. Az ismétlés valójában „első bázis" alapú üzleti vállalkozás, a hazafutás nagyságrendjére emelve, és ebből származik a jövedelmezősége.

A név- és rendszerhasználati jogok értékesítése, vagyis a franchise-rendszerű üzletláncok üzemeltetése szintén a tudatos többszörözés példája.

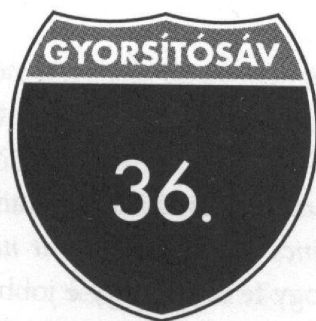
Ha egy kis üzletet azzal a szándékkal építesz fel, hogy a folyamatot többször is meg fogod ismételni, akkor a célod nem egyetlen üzlet, hanem egy több száz vagy akár több ezer egységből álló üzletlánc. A tudatos többszöröző azzal a céllal vág bele az üzletbe, hogy a rendszerét mintegy süteményformaként megsokszorozva vigye sikerre. Egy kis üzlet gyakran indul úgy, hogy négy törvényt is megszeg, de ismétléssel gyorsan teljes értékű Gyorsítósávvá változtatható. A gyorsítósávos franchise-rendszer egy alaposan kidolgozott koncepcióra épülő helyi vállalkozásból indul ki, és ezt a koncepciót értékesíti országos vagy világméretben. A többszöröző célja egy ötlet, egy márka és egy rendszer többszöri lemásolása és eladása, ami lehetővé teszi, hogy a többszöröző leválassza magát a rendszer működtetéséről. Egy apró csemegebolt nem igazán Gyorsítósáv, de ismétléssel – saját vagy franchise-üzletlánc létrehozásával – azzá tehető.

A fórumomon az egyik népszerű vitaszál ezt a címet viseli: „Lehet egy cukorkaautomata Gyorsítósáv?" A fórum egyik felhasználója azt szerette volna megtudni, hogy jó terv-e egy gyorsítósávos vállalkozáshoz cukorkaautomaták üzemeltetése egy bevásárlóközpontban. Nos, egyetlen automata biztosan nem az. És ismétléssel? Az már bizony Gyorsítósáv! Egyetlen automata egyetlen plázában nem tesz gazdaggá, mert egy ilyen üzlettel csak az első bázist érheted el. De ha kétszáz automatát üzemeltetsz ötven bevásárlóközpontban, akkor már lehet esélyed a sikerre, mert ez nettó jövedelmet teremt, megemeli az eszközértéket, és intenzívebb hatást vált ki. Az ismétlés a Gyorsító válasza a korlátozott nagyságrendre.

ÖSSZEGZÉS: A GYORSÍTÓSÁV FELISMERÉSEI

- A leghatékonyabb Gyorsítósávok mind az öt törvénynek – irányítás, belépés, kereslet, idő, nagyságrend – engedelmeskednek.
- A valós szükségletet kielégítő internetes vállalkozások különösen gyors útvonalak, mert az internet a leggyorsabb autópálya-hálózat, ugyanis teljes mértékben kielégíti az összes törvény követelményét.

- Innováció sokféle úton – például írás, találmányok vagy szolgáltatások révén – megvalósítható.
- Egy innováció csak akkor lehet sikeres, ha megfelelő forgalmazással párosul.
- Egy „első bázis” alapú üzlet ismétléssel (tudatos többszörözéssel) a „hazafutás” nagyságrendjére emelhető. Az ismétlés legyőzi a nagyságrend korlátait.



Keresd meg a szabad utat!

„Az emberek először minden furcsa, új dolgot képtelenségnek tartanak. Aztán reménykedni kezdenek, hogy mégis megvalósítható, majd rájönnek, hogy tényleg az. Amikor pedig megcsinálják, a világ elcsodálkozik, hogy miért nem csinálták meg már évszázadokkal ezelőtt."

~ Frances Hodgson Burnett

SZÜKSÉGLETEK, ÖTLETEK, LEHETŐSÉGEK ÉS SZABAD UTAK

A lehetőségek és a nyitva álló, szabad utak, amelyeket képviselnek, mindenütt jelen vannak. Csak nézz körül! A fickó, aki reklamál a boltban: lehetőség. A hülye automata ügyfélszolgálat labirintusa, amelyen annyira gyűlölsz átvergődni, amikor felhívod a bankodat: lehetőség. Az évek óta eladatlanul álló ház: lehetőség. A szemét a járdán: lehetőség. A hűtőben rohadó saláta, ami csak két napot bírt ki: lehetőség. Az online fórumon zúgolódó fogyasztók: lehetőség.

Ha nem látod a lehetőségeket, amelyek nap mint nap körülvesznek, akkor még nem hangolódtál rá a hullámhosszukra. Ha viszont változtatsz néhány apróságon a gondolkodásmódodat illetően, az addig lezártnak tűnő utak egyszer csak kinyílnak előtted. Sok vállalkozó félreértelmezi a lehetőség fogalmát, mert az áttörést jelentő, forradalmi ötletekkel kapcsolja össze. Szűz, vadonatúj és tökéletes ötleteket keresnek, amelyeket valamilyen nagyszabású esemény keretében a világ elé tárhatnak. Ilyesmi azonban ritkán történik.

A lehetőség forrása általában nem egy olyan világsikert hozó találmány, mint a villanykörte vagy az automobil, hanem egy olyan egyszerű apróság, mint egy kielégítetlen vagy nem megfelelően kielégített igény. A lehetőség egy jobb szolgáltatás. A lehetőség egy egyszerűbb vagy barátságosabb megoldás. A lehetőség egy érzés: a kényelemé, a kényeztetésé. A lehetőség a fájdalom megszüntetése. A lehetőség a gyenge cégek kiszorítása az üzletből.

VALAKI MÁR CSINÁLJA

Van egy nagyszerű ötleted, de valaki már megvalósította? És akkor mi van? Csináld jobban!

A „valaki már csinálja" egy monumentális illúzió, ami leküzdhetetlen akadálynak mutatja magát. Ne feledd: *nincs olyan dolog, amit ne csinálna már valaki.* Ennél sokkal lényegesebb kérdés, hogy te képes vagy-e jobban csinálni? Jobban ki tudod elégíteni az igényt? Nagyobb értéket tudsz nyújtani? Ügyesebben tudod forgalmazni a terméket? Amikor az agyamba villant az ötlet, hogy limuzinkölcsönzői címtárat hozok létre az interneten, azt hittem, ez forradalmi ötlet – amíg fel nem mentem a webre, és be nem ütöttem a kulcsszavakat a keresőbe. Kiderült, hogy már vagy egy tucat cég foglalkozik azzal, amiről azt hittem, hogy eredeti, soha ki nem próbált ötlet. Abban az időben még nem voltam teljesen ráhangolva a hullámhosszra. Csalódottan el akartam vetni az ötletet, és agyalni kezdtem egy másik nagy dobáson; egy olyanon, ami a Föld 6 milliárd lakója közül még senkinek sem jutott az eszébe. Egy barátom azonban megszakította a töprengésemet, és az antennámat egy jól irányzott rúgással a megfelelő irányba állította. Azt mondta: „Versenytársak mindenhol lesznek. Csak vágj bele, és csináld jobban!"

Igaza volt. A verseny az üzlet természetes velejárója. A lehetőség, amire rájöttem, szabad és nem lezárt út volt. A meglévő webes címtárakra nem lehetett egykönnyen rátalálni, és a legtöbbjük nem volt túl felhasználóbarát. Felismertem egy szegényesen kielégített szükségletet, és úgy döntöttem, hogy kihasználom a lehetőséget, annak ellenére, hogy a választott úton számos akadály tornyosult, amelyek megpróbálták elhitetni velem, hogy az út le van zárva. Egy évtized leforgása alatt azok a cégek, amelyektől tartottam, egytől egyig eltűntek vagy jelentéktelenné zsugorodtak. Még az akkoriban piacvezetőnek számító cég sem volt képes felvenni velem a versenyt, és másik szolgáltatási területre helyezte át a tevékenységét.

FELEJTSD EL A „NAGY ÖTLETET" – CSAK CSINÁLD JOBBAN!

Sikeres üzleti vállalkozások ritkán nőnek ki forradalmi ötletekből. Nem, a sikeres vállalkozók már meglevő ötletekre építenek, és azokat fejlesztik tovább. Nem megfelelően kielégített igényekre csapnak le, és jobb megoldást kínálnak rájuk. *Felejtsd el a „nagy ötletet" – összpontosíts valami meglévő dolog jobb kivitelezésére!* Nincs szükséged olyan ötletre, amivel még soha senki nem próbálkozott. A régi ötletek is megteszik, csak csináld jobban! Valósítsd meg őket úgy, mint senki más!

Képzeld el, hogy évekkel ezelőtt Sergey Brin és Larry Page körülnéz az interneten, és azt mondja: „Ó, hát már rengeteg kereső működik! Ott van a Yahoo, a Snap, az AltaVista – miért indítanánk el a Google-t? Ezt az ötletet már lelőtték!" Szerencsére nem így gondolkodtak. Ma már a Google a leggyakrabban használt kereső, Brin és Page pedig ennek köszönhetően milliárdosok. Oltári jó, vadonatúj ötletek? Ugyan! Amire valóban szükség van, az a szükségletek hatékonyabb, magasabb színvonalú kielégítése.

Áruházak már évtizedek óta léteznek, de ez nem akadályozta meg Sam Waltont abban, hogy létrehozza a Wal-Martot. A lezártnak tűnő út valójában szabad volt.

Hamburgert is évtizedek óta árusítanak, de Ray Kroc nem zavartatta magát, és megalapította a McDonald's étteremláncot. Ez is járhatatlan útnak tűnt, pedig nem volt az.

A kávézást már vagy ezer éve feltalálták, amikor Howard Schultz létrehozta a Starbuckst. Új ötlet volt? Nem. A Starbucks csupán divatba hozta a kávézást, kitalált egy márkát, egy hangulatot és egy életérzést, és hozzákapcsolta azt a kávéhoz. Látszólag lezárt út – ismét csak szabadon.

DVD-kölcsönzők már jó ideje léteztek, de ez nem akadályozta meg a Netflix vagy a RedBox elindítását, amelyek a „kényelemmel" egészítették ki a kereslet egyenletét. A lezártnak tűnő út itt is szabad volt.

Évezredek óta főznek sört a világ minden táján, de ez nem tartotta vissza Jim Kocht, hogy előrukkoljon a Sam Adamsszel, vagy Sam Calagionét, hogy megalapítsa a Dogfish Head Craft Breweryt, amelyből mára az Egyesült Államok leggyorsabban növekvő sörfőzdéje lett. A Dogfish 1995-ben indult, egy 10 gallonos házi sörfőző felszereléssel, és nagyon kevés készpénzzel. De ahol mások lezárt utat láttak, valójában szabad volt a pálya.

A szemét egyidős az emberiséggel. Ez azonban nem riasztotta el Brian Scudamore-t, amikor elindította az 1-800-GOT-JUNK szemétszállító vállalkozást, amelyet aztán lánccá fejlesztett a modell és a márkanév használati jogának értékesítésével. Wayne Huizinga sem esett kétségbe: egyetlen teherautóval és egy maroknyi ügyféllel megalapította a Waste Management hulladékgazdálkodó céget. A Waste Management ma rajta van a *Fortune* magazinnak a legértékesebb cégeket számon tartó 500-as listáján. A szemétszállítás új igény, vagy csak arra volt szükség, hogy valaki jobban csinálja? Bármennyire is másképp látszott, a pálya itt is szabad volt.

Takaró, amelybe bele lehet bújtatni a karokat? Már évek óta létezett, de ez nem akadályozta meg a Snuggie-t, hogy teleshop-reklámokon keresztül 40 millió darabot értékesítsen belőle. Fogtak egy régi ötletet, amit ügyesebb kivitelezéssel és forgalmazással támogattak meg. A lezártnak tűnő út itt is szabadnak bizonyult.

A MySpace jóval a Facebook előtt indult, és virágzó üzletet bonyolított, de ez nem tántorította el Mark Zuckerberget. Látott egy rést a kínálati oldalon, és benyomult oda. Szabad útra bukkant ott, ahová mások nem mertek behajtani.

A nem megfelelően kielégített igények olyan szabadon álló utak, amelyeket a legtöbben lezártnak hisznek. A sikeres üzleti vállalkozások meglévő ötletekre, szolgáltatásokra és termékekre építenek, és egyszerűen továbbfejlesztik azokat, új módon vagy magasabb színvonalon elégítve ki az igényeket.

HOGYAN SZŰRHATOD KI A SZABAD UTAKAT?

Egyetlen nap sem telik el anélkül, hogy ne vennék észre valamilyen igényt, amelynek a kielégítése lehetőséget teremt a Gyorsítósávban haladásra. Az érzékeim rá-

hangolódtak a számtalan lehetőségre, ami körülvesz bennünket. Látom és hallom, amit a legtöbb ember észre sem vesz. Hogyan érheted el te is, hogy a szemed és a füled ráhangolódjon a megfelelő hullámhosszra? Egyszerűen, csak némi gyakorlat kell hozzá.

A szabadon álló utakról, a kielégítetlen igényekről és a lehetőségekről tisztán árulkodnak bizonyos „kódok" vagy kifejezések, amelyek mind azt üvöltik: „Itt egy lehetőség!" Ha azon kapod magad (vagy bárki mást), hogy ezeket a kifejezéseket használod, akkor máris felfedeztél egy kínálkozó lehetőséget. Ezek a leggyakoribb „kódok":

„Gyűlölöm, amikor..."
Mi az, amit gyűlölsz? Találj rá megoldást, és megnyílik előtted az út.

„Nem szeretem, ha..."
Mi az, amit nem szeretsz? Oszlasd el az ellenszenvet, és megnyílik előtted az út.

„Bosszant, amikor..."
Mi az, amit bosszantónak találsz? Szüntesd meg a frusztrációt, és megnyílik előtted az út.

„Ez miért így működik?"
Miért? Muszáj, hogy úgy működjön? Adj választ a „miért"-re, és megnyílik előtted az út.

„Muszáj ezt tennem?"
Tényleg muszáj? Szabadulj meg a „muszáj"-tól, és megnyílik előtted az út.

„Bárcsak lenne egy..."
Mit szeretnél? Ha szeretnéd, bizonyára mások is szeretnék. Váltsd valóra a kívánságokat, és megnyílik előtted az út.

„Elegem van abból, hogy..."
Miből van eleged? Szüntesd meg azt, ami idegesít, és megnyílik előtted az út.

„Ez béna..."
Mi az, ami béna? Oldd meg, hogy jó vagy kevésbé béna legyen, és megnyílik előtted az út.

A lehetőségekről jól felismerhető kódok árulkodnak, tisztán és világosan. Én például úgy eszem, mint egy kismalac. Fehér ing és spagetti? Felejtős. Ráadásul nemcsak folyton leeszem a ruhám, hanem van egy rossz szokásom is: harap-

dálom az ajkam belső oldalát. Ha véletlenül mélyebben a számba harapok, fájdalmas, fekélyes seb (úgynevezett afta) marad a nyomában. Az ajakharapdálás már az általános iskola óta kísért. A dolog nem okoz gondot, csak ha véletlenül csúnyán beleharapok az ajkamba. A legutóbbi seb csak egy hét alatt gyógyult be, és gyötrelmesen fájdalmas volt. „Elegem van ezekből a fekélyes sebekből!" – fakadtam ki. Figyeld meg a szóhasználatot: „Elegem van..." Csing! Lehetőség!

Ez a kellemetlenség arra késztetett, hogy az interneten utánanézzek, mit lehet kezdeni a fekélyes szájsebekkel. Ellentmondó tippeket és információkat találtam: egyesek az X vitamint, mások az Y gyógyteát ajánlották. (Az igazi nevüket természetesen nem árulom el, mert meg szeretném őrizni a receptem titkát.) Szóval bevásároltam az X vitaminból és az Y gyógyteából, és vártam a következő harapdálós balesetre.

A baleset be is következett. Éppen zabkását kanalaztam, amikor véletlenül megharaptam az ajkamat. Néhány nappal később éreztem, hogy seb kezd kialakulni a harapás helyén. Benyomtam egy csomó X vitamint és Y gyógyteát, és később meglepődve tapasztaltam, hogy a seb nem fekélyesedett el. Úgy tűnt, hogy az X vitamin és az Y gyógytea kombinációja hatásos a fekélyes szájsebek megelőzésére. Most már bármikor úgy érzem, hogy egy korábbi harapás eredményeként sebesedni kezd az ajkam, csak megismétlem a „kezelést", és a seb eltűnik. Lassan két éve egyszer sem alakult ki afta a számban. Régebben kéthavonta egyszer előfordult, de ennek egyszer s mindenkorra vége.

A lehetőség kézenfekvő: piacra dobhatnám a saját „aftagyógyszeremet". A kezemben van az irányítás, az üzlet nagyságrendje és a belépési feltételek megfelelőek, és az üzlet elválasztható az időmtől. Hányan szenvednek fekélyes szájsebektől? Hány gyógyszer van rá a piacon? Néhány akad, de elég ügyesen forgalmazzák őket? Én tudnám jobban csinálni?

A szabad utak által kínált lehetőségek egyszerű szavakkal leírhatók: kellemetlenség, szorongás, kényelmetlenség, panasz, probléma, és alacsony színvonalú szolgáltatás. Ezekre a kihívásokra kell válaszolnod, és ezekre a problémákra kell megoldásokat kínálnod. Ajánlj megoldásokat a tömegnek, és garantálom, hogy dőlni fog a pénz. A tanulság: oldd meg mások problémáit, és a saját, pénzzel kapcsolatos gondjaid is megoldódnak!

A KUDARC ÚJ UTAKAT NYIT

Sajnos a Gyorsítósáv leginkább járatlan útjait kudarcok, és nem sima aszfalt borítja. Ez azt jelenti, hogy az elakadás garantált. *Mindenkit érnek kudarcok a sikerhez vezető úton.* A győzteseket az különbözteti meg a vesztesektől, hogy mit tesznek, amikor a kudarc bekövetkezik. Te mit fogsz tenni? Véget vetsz az utazásnak azzal a kijelentéssel, hogy „ez a Gyorsítósáv-baromság nem működik"? Áttérsz egy másik útra? Vagy továbbmész?

A kudarcok, amelyek új utakra kényszerítenek, gyakran a leghatékonyabb ösz-

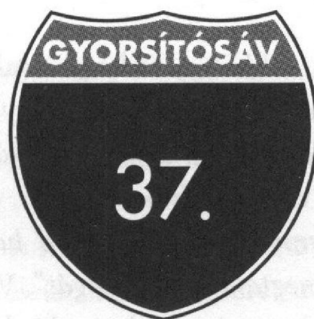
tönzői az újításoknak. A szívritmus-szabályozó, a mikrohullámú sütő, a penicillin és a vulkanizált gumi mind-mind olyan találmány, amely kudarcok és balesetek eredménye. Az utat mindegyik esetében valamilyen kudarc tette szabaddá, amelyben a feltalálók bátran felismerték az újonnan kínálkozó lehetőséget.

Igen, néha az a legjobb döntés, ha elhagyod az utat, amelyen jársz, és irányt váltasz. Ugyanakkor látnod kell a különbséget a „feladás" és „az út elhagyása" között. A feladás azt jelenti, hogy lemondasz az álmaidról, és lehetetlennek minősítve a kukába hajítod őket. „Az út elhagyása" ezzel szemben csak annyit tesz, hogy irányt váltasz, és ráfordulsz egy új útra. Ha feladod a tanári pályát, hogy saját, oktatással foglalkozó céget alapíts, akkor elhagytál egy utat, hogy rálépj egy másikra. Ha eladod a szoláriumodat, és internetes céget alapítasz, szintén egy útról fordultál rá egy másikra. Ha kilépsz egy hálózati értékesítéssel foglalkozó cégtől, és úgy döntesz, hogy felépíted a saját hálózatodat, ugyancsak irányt váltottál.

Én sokszor váltottam irányt, de nem adtam fel az álmom. Ha az utad nem visz közelebb az álmaidhoz, talán neked is irányt kellene változtatnod.

ÖSSZEGZÉS: A GYORSÍTÓSÁV FELISMERÉSEI

- A lehetőségeket többnyire nem forradalmi újítások kínálják, hanem egy-egy szolgáltatás hiányosságai, apró kellemetlenségek és bosszúságok.
- A versenyt nem szabad akadálynak tekintened az úton. A verseny elkerülhetetlen – a cél az, hogy te „jobban csináld".
- A Gyorsítósáv sikere nem az ötleten, hanem a kivitelezésen múlik.
- A világ legsikeresebb vállalkozói nem forradalmi ötletekkel álltak elő; csupán továbbfejlesztettek egy-egy meglevő ötletet, vagy több embert tudtak elérni.
- A szavak, amelyeket használsz (akárcsak azok a szavak, amelyeket mások használnak) ugyanúgy felfedik a lehetőségeket, mint a gondolataid.
- A kudarcok új utakat nyitnak.
- Egy út elhagyása nem azt jelenti, hogy feladtad: az csak akkor következik be, ha lemondasz az álmodról.



Adj az utadnak célt!

„Nem az a tragédia, ha életed célját nem éred el,
hanem az, ha nincs is célod, amit el szeretnél érni."

~ BENJAMIN MAYS

MI A CÉLOD?

A Gyorsítósáv nem törődik a céljaiddal – ő csak az eszköz. Lehet, hogy téged nem érdekelnek a drága olasz autók és a luxusingatlanok, mert neked nem ezek a fontosak. Megértem. Lehet, hogy te szerényen és önzetlenül akarsz élni, terjeszteni az igét, jótékonykodni és segíteni a rászorulóknak. A Gyorsítósávban az utazás célja a boldogság szabadsággal történő megkoronázása. Hogy szabadon utazhass, hogy megszabadulj az anyagi terhektől, az idegesítő főnököktől, az ébresztőórától, a kétórás ingázástól és a rossz arányoktól (a 9-től 5-ig tartó munkától, az „ötöt kettőért" cserétől, az 52 hetenként 2 hét szabadság rabságától és a 8%-os hozamtól, amit 40 évig kell tűrnöd), hogy szabadon élvezhesd a világot, mint egy végtelen játszóteret.

A SZABADSÁG ÁRA: A PÉNZ

A szabadságnak ára van, és pénzben mérik. A nagy álmok – az olyan anyagias vágyaktól, mint egy Ferrari, az önzetlen jótékonysági alapítványokig – mind pénzbe kerülnek. A világot nem utazhatod be úgy, hogy körbeúszod az óceánokat. Az utazásért fizetned kell, és ha úgy gondolod, hogy a pénz gonosz, máris elvesztél.

Az alábbi hozzászólás a Fastlane-fórumról azt bizonyítja, hogy az emberek szeretnék leszakítani a szabadság fájának gyümölcsét, de arra már nem tudják rávenni magukat, hogy előbb elültessék azt a fát.

Egyszer egy tábortűz mellett beszélgettem néhány emberrel, és valahogy felmerült a pénz témája. Az egyik fickó azt mondta, hogy az élet nem csak a pénzről szól, sőt, a pénz nem is valós dolog – csak egy a tár-

sadalom által elfogadott délibáb –, és hogy ő inkább lesz szegény, mint egy seggfej egy vállalatnál. A fickó előadta, hogy ő maga mögött hagyta a régi életét, hogy „megtalálja önmagát", és most szállásért és ellátásért cserébe, ingyen dolgozik ezen a helyen.

A dolog nem volt könnyű, mivel el kellett hagynia a négyéves fiát, de úgy érezte, muszáj „megtalálnia önmagát". Végtére is, az élet nem a pénzről szól, és ő nem akar mást, csak egy kis házat és egy lovat, mint amilyen a szomszédoknak van odalenn a völgyben. A tábortűz körül mindenki bólogatott, és dicsérte a fickót, amiért ilyen bölcs. Először én is egyetértettem velük. Az életben nem a pénz, hanem az idő a legfontosabb – de akkor miért dobnál el heti 40 órát csak azért, hogy a lakhatásod biztosítva legyen (még csak nem is a pénzért!)? Másodszor, a pénz nem változtatja meg az embert, csak hangsúlyt ad a személyiségének. Harmadszor, a ló és a kis ház a hegy lábánál úgy 1,5 millió dollárba kerülhet. És ami a legfontosabb: elhagytad a fiad, hogy megtaláld önmagad?! És közben egy fillér jövedelmed sincs? Ki fedezi a megvilágosodásod költségét, és ki vállalja az érzelmi és anyagi felelősséget az elhagyott fiadért? Mostanában sok olyan emberrel találkozom, aki gyűlöli a pénzt és mindent, ami a pénzzel kapcsolatos, de végeredményben mindnyájan ugyanazt szeretnék: szabad időt és lehetőséget az álmaik megvalósítására. Nem részletezem, hogyan folytatódott a beszélgetés, amikor a fickó előadta az elképzelését. Legyen elég annyi, hogy szerinte az lenne a megoldás, ha mi (nem ő) állnánk a kis háza és a lova árát, és valaki más nevelné fel a fiát.

Minden álomnak – legyen szerény vagy merész – ára van, és ezt az árat pénz, felelősség és elkötelezettség formájában kell megfizetni. Igen, az álmod pénzbe fog kerülni – de mennyibe?

Tűzd ki a célt: az első négy lépés

A cél az életmód, amire vágysz, miközben megvan a szabadságod is, hogy élvezd. Két stratégiával érhetsz célt. Az első egy olyan pénzrendszeren alapul, amelyikkel elegendő pénzt halmozhatsz fel ahhoz, hogy a havi kamataiból fenn tudd tartani azt az életszínvonalat, amelyet szeretnél. A második egy olyan üzleti rendszerre támaszkodik, amelyiknek a passzív készpénzáramlása a kívánt életszínvonal fenntartását ÉS a pénzrendszer tőkeutánpótlását is biztosítja.

Először azonban célokra van szükséged. Egészen pontosan azt kell meghatároznod, hogy mennyi pénz kell majd neked és a családodnak. Mi az ára a szabadságnak és az általad vágyott életszínvonalnak? Ezt az alábbi négy lépés segít tisztázni:

1) Határozd meg a kívánt életmódot! Mit akarsz?

2) Mérd fel a költségeket! Mennyibe kerülnek az álmaid?

3) Tűzd ki a célokat! Határozd meg a pénzrendszer és az üzleti bevétel célösszegét!

4) Valósítsd meg a tervet! Teremtsd meg az alapokat, és nyisd ki a pénzcsapot!

1. LÉPÉS: HATÁROZD MEG A KÍVÁNT ÉLETMÓDOT!

Határozd meg, hogy milyen életszínvonalat szeretnél, és hogy az milyen költségekkel jár. Nagy házat szeretnél vagy nonprofit alapítványt? Pontosan mit akarsz? Írj le mindent. A gyakorlás kedvéért most én is beszállok a játékba:

Három autó: egy Mercedes, egy hibrid és egy furgon
600 négyzetméteres ház szökőkúttal, medencével és vízeséssel
Kis hegyi kuckó
Évente három hónap utazgatás
Magániskola a gyerekeknek

2. LÉPÉS: MÉRD FEL A KÖLTSÉGEKET!

Most számítsd ki a fentiek havi költségét, adókkal és biztosítással együtt:

Három autó: 2000 dollár
Ház: 5000 dollár
Hegyi nyaraló: 1000 dollár
Utazás:1000 dollár
Magániskola: 1000 dollár

Életmódköltség = 10 000 dollár/hó

Most határozd meg a havi járadékodat és az egyéb kiadásokat (ruházkodás, kütyük, játékok a gyerekeknek, betegbiztosítás stb.) Add hozzá ezeket az Életmódköltséghez, és megkapod a Bruttó megélhetési költségedet:

Bruttó megélhetési költség = 10 000 dollár/hó (Életmódköltség)
+ 4000 dollár/hó (Járadék)
Bruttó megélhetési költség = 14 000 dollár/hó

Ezután oszd el a Bruttó megélhetési költséget 0,6-tal (vagyis 60%-kal), hogy megkapd a Nettó (tiszta) megélhetési költséget. Az így megnövelt összeg már fedezi az esetleges adókat is:

Nettó megélhetési költség = 14 000 dollár / 0,6 = 23 333 dollár/hó.

3. LÉPÉS: TŰZD KI A CÉLOKAT!

Ennek a lépésnek az a célja, hogy meghatározd a két jövedelemcélt: az üzleti rendszer bevételi célösszegét, illetve a pénzrendszer célösszegét. Az utóbbi kiszámításához szorozd meg a Nettó megélhetési költséget 12-vel, majd oszd el 0,05-tel (vagyis 5%-kal). Az öt százalék egy pénzrendszer minimálisan elvárható hozama.

Pénzrendszer célösszege = (23 333 dollár × 12) / 0,05 = 5 599 920 dollár

Az üzleti rendszer célösszegét úgy kapod meg, hogy a Bruttó megélhetési költséget megszorzod 5-tel.

Üzleti rendszer célösszege = (14 000 dollár × 5) = 70 000 dollár/hó.

Ez lesz az a két pénzösszeg, amelyet meg kell céloznod. Először is arra kell törekedned, hogy létrehozz egy üzleti rendszert, amely havi 70 000 dollár passzív jövedelmet termel. Ebből a jövedelemből 40% az adókra megy el, 40% a pénzrendszert finanszírozza, 20% pedig az életmódodat fedezi. Így biztosíthatod egyidejűleg a kívánt életszínvonalat ÉS a pénzrendszer működését. A másik célösszeg az a passzív jövedelem, amelyre az adott tőkéből működtetett pénzrendszerből kívánsz szert tenni. Ahhoz, hogy a kívánt életszínvonalat egy pénzrendszerből tudd fedezni, 5 599 920 dolláros célösszeget kell kitűznöd magad elé. Ez az összeg ötszázalékos kamatozással mintegy 23 000 dollárt biztosít havonta, ami az adókkal együtt fedezi a vágyott életmódodat.

Ez a két oldalról indított támadás egy üzleti rendszerből származó passzív jövedelemforrást hoz létre, amely fedezetet nyújt egy pénzrendszerhez. Az eredmény olyan, mintha magad felé hajlítanád a célt. Úgy lehetsz nyugdíjas, hogy nem kell nyugdíjasnak lenned. Az én webes üzleti rendszerem például egyenletesen havi 100 000 dollárt termelt. Nem volt 20 millió dollár tőkém, mégis megengedhettem magamnak a kívánt életszínvonalat, mert *az üzleti rendszerem folyamatosan akkora készpénzfedezetet nyújtott, ami ezzel egyenértékű volt.* A pénzrendszeremet a többletjövedelem finanszírozta. Később aztán pénzzé tettem a vagyoneszközömet, hogy hozzájussak a pénzrendszerem célösszegéhez. Ha az üzleti rendszered passzív jövedelmet termel, egyidejűleg fedezheted belőle a kívánt életmódot és a pénzrendszeredet.

4. LÉPÉS: VALÓSÍTSD MEG A TERVET!

Amikor útnak indulsz, csak három lépéssel tekints előre, ne három mérfölddel. Ha felnézel az előtted magasló hegyoromra, elszédülsz, úgyhogy ne bámulj felfelé. A gigászi feladatok legyűrésének kulcsa, hogy a lehető legkisebb részekre bontod azokat. A maratont sem tudod úgy lefutni, hogy egyszerre összpontosítasz mind a 42 kilométerre – először az elsőt, aztán a másodikat, majd a harmadikat kell legyőznöd, és így tovább.

A Fastlane-fórumon (TheFastlaneForum.com) rendszeresen felmerül a kérdés: „Szeretnék 5000 dollárt keresni havonta. Hogyan érhetem ezt el?" Az eleve hibás „pénzvadász" logikától eltekintve, az első lépés az, hogy el tudd érni az 50 dolláros havi bevételt. Nem tudsz havi 5000 dolláros jövedelemre szert tenni, amíg nem tanultad meg, hogyan kereshetsz 50 dollárt havonta. Elképesztő, hogy mindenki át akarja ugrani a folyamatokat, és csak eseményekre vágyik.

Ahhoz, hogy beindítsd a pénzrendszeredet, nem kell mást tenned, csak keresni egy negyeddollárost, és bedobni egy konzervdobozba. Gratulálok, máris 25 lépéssel közelebb kerültél a célodhoz. Nem, nem viccelek. A célod valójában nem 5 600 000 dollár, hanem 560 000 000 cent. Dobd be az aprót a konzervdobozba minden nap végén. 60 cent itt, 25 ott, 115 amott – sok kicsi sokra megy, és minden nap közelebb kerülsz a célodhoz. Nevetséges? Nem. Én is így kezdtem, és még ma is ezt teszem, mert ez a kis gyakorlat három szempontból is edzésben tart.

Először is, ha naponta bedobálod az aprót a konzervdobozba, akkor arra szoktatod magad, hogy magad elé képzeld, hogy a célod egyre közelebb kerül, hiszen naponta emlékezteted magad rá. Természetesen nem fogsz ilyen módon összegyűjteni 560 000 000 centet, de a cél az, hogy folyamatosan haladj egy látszólag távoli cél felé. Másodszor, az apró gyűjtögetése arra kényszerít, hogy értékeld magad: megtettél mindent a cél érdekében, vagy az aprós doboz az egyetlen fegyver az arzenálodban? Gyorsítósávos üzleti vállalkozást működtetsz, vagy továbbra is egy munkahelyhez vagy kötve? A gyakorlat harmadik célja, hogy *megváltoztassa a kapcsolatodat a pénzzel.* Ha komolyan gondolod egy pénzrendszer felépítését, akkor alaposan meg kell változtatnod a pénzzel kapcsolatos hiedelmeidet. Mi jelent neked a pénz? Azt, hogy megveheted a World of Warcraft legújabb kiadását? Vagy a pénzt a szabadságodért küzdő hadsereg katonáinak tekinted?

Az utolsó lépés a pénzrendszered megalapozása egy brókercégnél. Nyiss egy számlát, ami a pénzrendszeredet fogja képviselni. A brókerszámlák többsége általában legalább 1000 dolláros betéttel nyitható meg. Ha már van számlád, válassz egy olyan bevételi alapot, amelyiknek a hozama évente legalább 5%, és helyezd el ott a tőkéd. Azt is megteheted, hogy kereskedői számlát nyitsz, és a hagyományos befektetési alapok helyett az olcsóbb és mozgó árfolyamú, tőzsdén forgalmazott befektetési jegyeket (ETF-eket) választod. A számlanyitáshoz én ezeket a brókerházakat ajánlom (Amerikában):

1) Fidelity (Fidelity.com/1-800-FIDELITY)
2) Vanguard (Vanguard.com/1-877-662-7447)
3) T. Rowe Price (TRowePrice.com/1-800-638-5660)
4) TDAmeritrade (TDAmeritrade.com/1-800-454-9272)

Ha nincs 1000 dollár tőkéd a számlanyitáshoz, nyiss számlát akkor, amikor eléred ezt az összeget. Az aprógyűjtő dobozból körülbelül 500 dollár jön össze évente.

Ha már megvan a számlád, tanúja lehetsz a pénzrendszered valós idejű passzivitásának. Ha a passzív pénzrendszeredben el tudsz helyezni 50 000 dollárt (amit nem sokszorozol meg egy gyorsítósávos vállalkozásban), akkor szó szerint látni fogod, ahogy kamat vagy osztalék formájában minden hónapban áramlik hozzád a passzív jövedelem. Például, ha egy globális kötvényalapba fekteted a pénzrendszered tőkéjét, és az 6,5%-os hozamot eredményez, akkor az 50 000 dollár tőke havi 270 dollár passzív jövedelmet termel – minden egyes hónapban.

A félreértések elkerülése végett megismétlem: a Gyorsítósávban a vagyongyarapodás alapja a nettó jövedelem és az eszközérték, nem pedig a tőzsde vagy a kamatos kamat. A számlád tőkéjét tehát nem a fizetésedből megtakarított centekből, hanem egy gyorsítósávos üzleti vállalkozásból kell biztosítanod.

A KÖZLEKEDÉS SZABÁLYAI: PÉNZÜGYI JÁRTASSÁG

Amikor a húgom 21 éves lett, megvette élete első új autóját, egy Nissan Pulsart. Ekkor követte el első hibáját a pénzügyek világában, én pedig ekkor szembesültem először a pénzügyi írástudatlansággal. A húgomnak nehézséget okozott fizetni az autó törlesztőrészleteit, ezért elkértem tőle a hitelszerződés dokumentumait, hogy belenézzek. Teljesen ledöbbentem.

– Mégis, hogy vetted ezt az autót? Hogyan tárgyaltál a feltételekről? – kérdeztem tőle.

– Azt mondtam a kereskedőnek, hogy 399 dollárt akarok fizetni havonta – felelte.

A tragikus hiba valódi oka nem a húgom gyenge tárgyalási képessége, hanem a pénzügyi írástudatlansága volt. Az autókereskedő pontosan azt adta neki, amit kért, és ezzel csúnyán lenyúlta. A húgom több ezer dollárral az eredeti ár felett vette meg az autót, és már-már törvénytelen kamatra kapott hitelt a vásárláshoz. A kereskedő betű szerint teljesítette a húgom kívánságát: eladott neki egy autót havi 399 dolláros törlesztőrészletre, és már csak annyi dolguk volt, hogy kitöltsék az üres helyeket a szerződésben. A hitel futamideje 60 hónap lett (amikor 48-nak kellett volna lennie), a kamata pedig 18,8% (9% helyett). A húgom végeredményben kétszeres áron vette meg az autót, egyetlen hiba miatt – és ez a hiba a pénzügyi írástudatlansága volt.

A PÉNZRENDSZER KEZELÉSE MEGKÖVETELI A PÉNZÜGYI ALAPMŰVELTSÉGET

Nem építhetsz fel egy pénzügyi birodalmat, ha az alapvető pénzügyi és gazdasági ismeretekkel sem vagy tisztában. Ezek az ismeretek az építőkövei minden pénzügyi birodalomnak, a Járda pedig egyenesen életveszélyes nélkülük. Ne feledd, hogy a „több pénz" nem oldja meg a pénzzel kapcsolatos problémákat. Az egyik lépés a Járda felé, ha nem képzed magad tovább a diploma megszerzése után. A másik az, ha nem sajátítod el a pénzügyi és gazdasági alapismereteket.

A világ tele van pénzügyi analfabétákkal, akik nem kaphatnának jogosítványt a pénzügyeik intézéséhez, mert nem ismerik a közlekedési szabályokat. Gyerekkorunkban nem tanítják meg nekünk, hogyan kell fegyelmezetten bánni a pénzzel,

aztán egyszer csak magunkra hagynak minket egy pénzügyi dzsungelben, ahol nyüzsögnek a ragadozók. Sok, egyébként intelligens ember még alapszinten sincs tisztában az alábbiakhoz hasonló pénzügyi fogalmakkal:

- Kamatláb
- Adóköteles és adómentes hozam
- Jelzáloghitel-törlesztési ütemterv
- Csekkfüzet-egyenleg
- Alapszintű százalékszámítás
- Befektetés hozamának kiszámítása
- A részvényárfolyamok emelkedésének és esésének oka
- Miért nyilvánvaló átverés a garantált 15%-os hozam egy banki letéti jegyre?
- Hogyan működnek a részvényopciók, például a vételi (call) és eladási (put) jogok?
- Miért van szükség biztosításra?
- Hogyan működnek a befektetési alapok?
- Mi az a kötvény, és hogyan változik az értéke?
- Globális valuta

Ahhoz, hogy egy pénzrendszert sikerrel működtethess passzív jövedelemtermelő eszközként, meg kell ismerned azokat a pénzügyi eszközöket, amelyek a pénzrendszert táplálják. Tudod, hogyan kell egyszerű kamatot számítani? Ki tudod számítani egy befektetés hozamát? Tudod, mi történik egy kötvény árfolyamával, amikor a kamatlábak emelkednek? Ki tudod számítani a különbséget egy adómentes és egy adóköteles hozam között? Ezek az ismeretek mind-mind szilárdabbá teszik a meggazdagodáshoz vezető utat. A pénzügyi analfabéták nem tudnak pénzrendszereket kezelni. Ahhoz, hogy sikeresen célba érj, tisztában kell lenned a közlekedési szabályokkal, és „jogosítványt" kell szerezned – jártasságot kell szerezned alapvető pénzügyi és gazdasági ismeretekből.

ÉLJ A LEHETŐSÉGEID SZINTJE ALATT – A KAPASZKODÓSÁV SZABÁLYA?

A pénzügyi jártasság első szabálya: „Élj a lehetőségeid szintje alatt!" Igen, ez a Kapaszkodósáv dogmáit visszhangzó gyakorlatias tantétel, amely valójában csak egy barátságosabb megfogalmazása a matematikai megfelelőjének („a kiadásaid ne haladják meg a bevételeidet"). Ha tíz dolcsit keresel, ne költs húszat. De érvényes ez a Gyorsítósávban is? Hogyne! Egy különbséggel: *élj a lehetőségeid szintje alatt, de azért, hogy emelhess a lehetőségeid szintjén.*

Az „élj a lehetőségeid szintje alatt" minden jövedelmi szinten lényeges. A hangsúly itt a „lehetőségek szintjén" van. Ha Bill 50 000 dollárt keres, Jack pedig 1 milliót, ugyanaz a lehetőségeik szintje? Melyikük élhet fényűzően? Lehet, hogy mindketten a „lehetőségeiken belül" élnek, Jack mégis lényegesen eltérő életszínvonalat tarthat

fenn. Ne feledd, *a Kapaszkodó arra törekszik, hogy a lehető legkisebbre csökkentse a költségeit, míg a Gyorsító célja a lehető legmagasabb jövedelem és eszközérték.*

Élhetsz gazdagon is a lehetőségeid szintje alatt, egy Gyorsítónak azonban ez nagy kihívás, mert elsőként fizet magának, és nem utoljára. Az adó befizetése jóval a jövedelem keletkezése után esedékes, ezért az „élj a lehetőségeid szintje alatt" szabályát betartani az átlagosnál nagyobb önfegyelmet kíván.

EGY TANÁCSADÓ NEM MEGOLDÁS A PÉNZÜGYI ÍRÁSTUDATLANSÁGRA

Én magam vagyok a pénzügyi tanácsadóm, mert nem szeretem kiadni a kezemből az irányítást. Felfogadni egy pénzügyi tanácsadót észszerűnek tűnhet a számodra, de van egy bökkenő: *egy tanácsadó nem megoldás a pénzügyi írástudatlanságra.* Az, hogy salátát ebédeltél, még nem jelenti azt, hogy vacsorára lenyomhatsz egy nagy tál fánkot. Ha pénzügyi tanácsadót bízol meg, meg kell tudnod ítélni, hogy jó tanácsokat ad-e. Azt tanácsolja, hogy vegyél kötvényeket, amikor emelkednek a kamatlábak? Azt tanácsolja, hogy vegyél kincstárjegyeket, amikor túljegyzés van rájuk? Olyan befektetést ajánl, ami „túl szép, hogy igaz legyen"? *A pénzügyi jártasság elengedhetetlen ahhoz, hogy fel tudd mérni a tanácsok értékét.*

2009 októberében Nicolas Cage, a színész, aki állítólag több mint 40 millió dollárt keresett 2008-ban, 20 millióra perelte korábbi impresszárióját, azzal vádolva őt, hogy rossz pénzügyi tanácsokat adott neki, és anyagi csődbe taszította. Cage azt állította, hogy menedzsere kockázatos befektetések sorát hajtotta végre a nevében, amelyek katasztrofális veszteségeket okoztak neki. A kirúgott menedzser később viszontperelte a Cage-et, mondván, hogy a színész pénzügyi nehézségeiért Cage „pazarló költekezése" a felelős – nem az ő tanácsai. Bármi legyen is az igazság, ha nem vagy képes ellenőrizni a tanácsadódat, akkor nem te irányítasz. Ha nem tudod megkülönböztetni a jó tanácsot a rossztól, akkor nem vagy a magad ura. *Azok számára, akik pénzügyi tervezőt fogadnak fel, a pénzügyi jártasság az életbiztosítás.* A tanácsadók ugyanúgy nem oldják meg a pénzügyi írástudatlanságot, mint ahogy a több pénz sem jelent megoldást arra, ha nem tudsz bánni a pénzzel.

Ha járatlan vagy a pénzügyekben, kockázatoknak teszed ki magad, és ha peched van, még jól át is vernek. Bernard Madoff befektetési alapja ezreket csapott be, akik emiatt több milliárd dollárt vesztettek. Ennél is megdöbbentőbb azonban, hogy a vészcsengőt már évekkel korábban megszólaltatták. Ha azonban pénzügyi analfabéta vagy, az olyan, mintha süket lennél, és ha süket vagy, akkor nem hallod meg a vészcsengőt.

ÖSSZEGZÉS: A GYORSÍTÓSÁV FELISMERÉSEI

- A Gyorsítósáv eszköz a céljaid eléréséhez, mert az álmok pénzbe kerülnek.
- A nagyra törő célok elérésének kulcsa, hogy a lehető legkisebb részcélokra bontod őket.
- A napi rendszerességgel történő megtakarítás erősíti a kapcsolatodat a pénzzel,

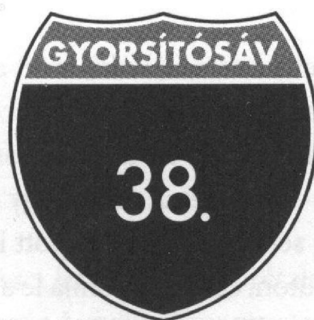
megteremti azt a passzív rendszert, amellyel megvásárolhatod a szabadságodat, és egy újabb katonát jelent a hadseregedben.

- A pénzrendszerek nem a vagyon, hanem a jövedelem gyarapítására valók. A vagyonod gyarapodásáról egy Gyorsítósávnak kell gondoskodnia.
- Nem építhetsz pénzügyi birodalmat, ha járatlan vagy a pénzügyekben.
- Az „Élj a lehetőségeid szintje alatt!" minden jövedelmi szinten megszívlelendő tanács.
- Egy Gyorsító számára az „Élj a lehetőségeid szintje alatt!" azt is jelenti, hogy „Emelj a lehetőségeid szintjén!"
- A pénzügyi tanácsadók nem jelentenek megoldást a pénzügyi írástudatlanságra, a pénzügyekben való jártasság ezért valójában életbiztosítás.
- A pénzügyi írástudatlanság gyengíti a befolyásodat, és megfoszt attól a képességtől, hogy a kapott pénzügyi tanácsokat illetően helyesen tudj dönteni.

8. rész

Sebesség:
a vagyonszerzés felgyorsítása





A siker sebessége

„Az ötletek csupán az agyműködés kipufogógázai."

~ MJ DeMarco

HÚHA! 350 KM/H!

A „350-es megjegyzés" sohasem marad el, amikor a kíváncsi srácok bekukucskálnak a Lamborghinim ablakán, amikor az utcán parkolok. A sebességmérőn ez a feltüntetett végsebesség: 350 km/h. Mégis, annak ellenére, hogy elvileg ekkora erő lakozik benne, az autót soha nem hajtottam még 350 km/h-ig, de még 240 km/h-ig sem. A „350 km/h" csak egy „lehetséges sebesség", ugyanúgy, ahogy minden, amit eddig ebben a könyvben olvastál, csupán elvi lehetőség.

A Gyorsítósáv egy információhalmaz, amely esélyt ad a nagyobb sebességre.

Már ismered a Gyorsítósáv térképét és vagyonképletét. Ejtetted a Járdát és a Kapaszkodósávot. A járművedet felkészítetted, és teletöltötted üzemanyaggal. Elkötelezett vagy, nem csupán érdeklődő. Készen állsz a folyamatra, pontosan tudod, mit akarsz, és hová szeretnél eljutni, és kiválasztottál egy utat. Itt az ideje, hogy beletaposs a gázba!

A SEMMITTEVÉS ELŐRE LÁTHATÓ

Eltöprengtél már azon, hogy vajon a gyors meggazdagodást ígérő éjszakai tévés ajánlatokban szereplő termékek és szisztémák valóban működnek-e? Tényleg lehet milliókat keresni devizakereskedéssel vagy önrész nélküli hitelre vásárolt ingatlanokkal? Az igazság az, hogy igen – a reklámok műsorvezetői azonban nem árulják el neked, hogy ők maguk valójában milyen bevételi modellt alkalmaznak: a *tervezett elavulás* módszerét. A tervezett elavulás azt jelenti, hogy a kereskedő arra számít, hogy bármit is ad el neked, te nem fogod használni. És ha nem használod, akkor nem valószínű, hogy visszakéred a pénzed.

A semmittevés előre látható. Az emberi természetnek hatalmas szerepe van a termelők által alkalmazott üzleti modellekben. A tévében hirdetett meggazdagodási

szisztémák az emberi természetet használják ki, mert az emberi természet az, hogy az eseményeket keressük, a folyamatokat viszont kerüljük. A legkisebb ellenállás útja az, hogy nem teszünk semmit, vagy ha igen, akkor is csak félszívvel.

Tény, hogy a legtöbb ember – függetlenül attól, hogy egyetért-e a Gyorsítósáv stratégiájával vagy sem – semmire sem használja a kapott információkat. Bámulja a térképet, de soha nem indul el az úton, és nem nyomja le a gázpedált. A kincshez vezető térképpel rendelkezni egy dolog – kilépni a házból és követni a térképet már egészen más. A semmittevés normális, csakhogy éppen a normálisat igyekszel elkerülni!

A GYORSASÁG STRATÉGIÁJA: SAKK, NEM DÁMA

Igazi sebesség az, amikor nem gondolkodsz egy gyorsítósávos üzleten, hanem megteremted. Igazi sebesség az, amikor felfedezel egy szükségletet, kidolgozod rá a megoldást, és elkészíted a prototípust. Igazi sebesség az, amikor benyújtod a vállalkozás elindításához szükséges dokumentumokat. Igazi sebesség az, amikor felépítesz egy üzleti vállalkozást, és terjeszkedni kezdesz. Igazi sebesség az, amikor kapcsolatokat építesz, és a folyamatot a világ elé tárod. Igazi sebesség az, amikor az üzleti vállalkozásodat a sakk stratégiájával közelíted meg, miközben az ellenfeleid dámáznak. Igaz sebesség az, amikor kikapcsolod a Playstationt.

A sakk összetett játék, bonyolult manőverekkel, és a vállalkozásodat is a sakkhoz hasonlóan kell működtetned. Sajnos a legtöbb üzlettulajdonos egyetlen dimenzióból szemléli az üzletet, mintha dámajátékot játszana, és ezzel megnyerhetetlenné teszi a maga számára a játékot. A dáma egydimenziós, mert a korongok csak egyféleképpen mozgathatók, míg a sakk többdimenziós, mivel a különböző bábuknak eltérő a szerepe, ezért másképp is mozognak.

Az a vállalkozó, aki dámázik, egyetlen támadó és védekező stratégiát ismer: az *árstratégiát*. Emeld az árakat, csökkentsd az árakat, nyirbáld meg a költségeket, keress olcsóbb beszállítót: „Ó, Uram, hogyan lehetnék én a legolcsóbb, hogy mindenki tőlem vásároljon?" Ez az egydimenziós stratégia az egymás alá licitálás örök körforgásába kényszeríti a vállalkozókat, és jelentéktelenné teszi azt, amit kínálnak, mert csak egy cél vezérli őket: hogy a legolcsóbbak legyenek.

A limuzinkölcsönzők ugyanilyen árháborút folytatnak, és a márkájukat erre az egydimenziós stratégiára építik: „Ha én vagyok a legolcsóbb, akkor mindenki hozzám fordul majd."

A siker érdekében át kell helyezned a hangsúlyt erről az egydimenziós megközelítésről egy többdimenziós stratégiára. Tedd el a dámatáblát, és vedd elő a sakkot. Minden sakkfigura egy-egy konkrét feladatot lát el az üzleti vállalkozásodban. Az, hogy miként játszol az egyes bábukkal, dönti el, hogy fel tudsz-e gyorsulni a Gyorsítósáv sebességére, vagy céltalanul sodródsz. A bábuk szerepe a következő:

- Király: *Végrehajtás*
- Királynő: *Marketing*

- Futár: *Ügyfélszolgálat*
- Huszár: *Termék*
- Bástya: *Emberek*
- Gyalog: *Ötletek*

A könyv terjedelme nem teszi lehetővé, hogy részletekbe menően boncolgassam az egyes bábuk szerepét, de mindegyiknél megmutatom a legfontosabb elemeket, amelyek robbanásszerűen növelhetik a sebességedet. Fel kell építened egy rendszert!

A VÉGREHAJTÁS A KIRÁLY. AZ ÖTLETEK CSAK GYALOGOK.

A „lehetséges sebesség" csupán egy alaktalan ötlet. Ahhoz, hogy valósággá váljon, szükség van egy végrehajtóra. Amikor egy fiatal srác 350 km/h-t lát egy sebességmérőn, valójában egy ötletet és egy lehetőséget lát. Az üzleti életben az ötletek gyalogok: 350 km/h-ig beosztott sebességmérők tétlenül várakozó, álló Lamborghinik műszerfalán. A tényleges sebesség a végrehajtáson – a gázpedálra gyakorolt nyomáson – múlik, és ez az egész játék királya.

Lehetséges sebesség —> Ötlet
Tényleges sebesség —> Felgyorsított és végrehajtott ötlet

Egy ötlet, ami csak az agyadban létezik, olyan, mint egy szuperautó, amely döglött akkumulátorral áll a garázsban. Semmire sem jó, és nem teljesíti be a célját. A végrehajtás az, ami valóra váltja az ötletet és feltölti az akkumulátort. A végrehajtás az, amikor kiállsz a Lamborghinivel a garázsból, tövig nyomod a gázpedált, és a szél átmenetileg kisimítja a ráncaidat. A végrehajtás az, amikor az agyadból kiviszed az ötletet a „lehetséges" útjára.

A vállalkozók gyakran nem képesek megkülönböztetni az ötletet a végrehajtástól. Azt hiszik, az ötletek milliókat érnek, pedig a siker sohasem az ötleten múlik, hanem a *végrehajtáson.*

„Ez az én ötletem volt!" Tényleg? *Senkit sem érdekel.*

Ezer másik embernek is voltak ötletei. Hogy mi a különbség közted és köztük? Ők eljutottak a végrehajtásig, miközben te nem tettél semmit. Fantáziafocival múlattad az időt. Délig aludtál. Lehúztál öt napot a munkahelyeden. Mindenféle más dolgot csináltál, csak éppen az ötletedet nem valósítottad meg. Egy ötlet nem más, mint kémiai reakció az agyban. Olyan esemény, amely szinte semmilyen erőfeszítést nem igényel. *Az ötlet egy esemény, míg a végrehajtás folyamat.* Pierre Omidyar nem a megvilágosodás ragyogó pillanatából gyúrta az eBay-t, hanem fogta a felvillanó szikrát (az eseményt), és végrehajtotta a szükséges lépéseket (a folyamatot), hogy hatalmas, lobogó tűzzé változtassa azt. Nem az ötlet, hanem a végrehajtás az, ami elválasztja a győzteseket a vesztesektől.

Ha harminc évvel korábban szeretnél visszavonulni, erőskezű, könyörtelen

királyra van szükséged. Egy tétova vagy unott király ritkán vezeti győzelemre a csapatait.

AZ ÖTLETEK ÉRTÉKTELENEK, A VÉGREHAJTÁS MEGFIZETHETETLEN

Tölts el tíz percet a fórumomon, és fel fogod fedezni, hogy a legtöbb vállalkozó imádja az ötleteket, de ritkán kíváncsi a végrehajtásra. A többség csak a gyalogokat tologatja.

Van egy fantasztikus ötletem!
Már csinál valaki ilyesmit?
Nem árulhatom el az ötletemet, mert ellopják!
Aláírnál egy titoktartási megállapodást, mielőtt elmondom az ötletemet?

Nem, nem fogok titoktartási megállapodást aláírni, és nem érdekel az ötleted. A vagyon világában az ötletek értéktelenek, mégis úgy tekintenek rájuk, mint az aranyra. Imádom, hogy az ötletgazdák körömszakadtáig védik az ötletüket, nagy gonddal ügyelve rá, hogy biztosan ne kerüljön tolvajok kezébe, nem tudván, hogy az ötletükön már százakkal osztoznak. *Egy ötlet tulajdonosa nem az, akinek a fejében az ötlet megfogant, hanem az, aki megvalósítja.*

A vállalkozó Derek Sivers (Sivers.org) szerint az ötletek csak „szorzók" – a tényleges pénzt a végrehajtás jelenti. A Gyorsítósáv sakkjátszmájában az ötletek (a gyalogok) a „lehetséges sebességnek" felelnek meg, míg a végrehajtás (a király) a gázpedálra gyakorolt nyomásnak. Ez a hasonlat jól szemlélteti, hogy egy nagy ötlet (lehetséges sebesség/erős gyalogok) értéktelen, ha gyenge végrehajtással (lagymatag nyomás a gázpedálon/gyenge király) párosul.

GYALOG: ÖTLET (LEHETSÉGES VÉGSEBESSÉG)

Szörnyű ötlet = 1 km/h
Gyenge ötlet = 5 km/h
Közepes ötlet = 50 km/h
Jó ötlet = 100 km/h
Kiváló ötlet = 160 km/h
Zseniális ötlet = 320 km/h

KIRÁLY: VÉGREHAJTÁS (NYOMÁS A GÁZPEDÁLON)

Nincs végrehajtás = 1 dollár
Gyenge végrehajtás = 1000 dollár
Közepes végrehajtás = 10 000 dollár
Jó végrehajtás = 100 000 dollár
Kiváló végrehajtás = 1 000 000 dollár
Zseniális végrehajtás = 10 000 000 dollár

Ha megfigyeled, egy zseniális ötlet végrehajtás nélkül összesen 200 dollárt ér, mert a tekintélyt parancsoló lehetséges sebességhez (az ötlethez) gyengén nyomott gázpedál (végrehajtás) társul. Ugyanakkor egy közepes ötlet zseniális végrehajtással akár 350 000 000 dollárt is hozhat. Egyszóval, nem az ötlet és a lehetséges sebesség számít, hanem *a végrehajtás!*

Amikor elindítottam a webes vállalkozásomat, már sok más cégnek volt webhelye. Én azonban ahelyett, hogy lemondtam volna a megvalósításról azzal a kifogással, hogy „valaki már megcsinálta", inkább jobb kivitelezéssel párosítottam az ötletet, és piacvezető lettem az adott területen. Ragyogó ötlettel álltam elő? Nem. Csupán tűrhető ötlet volt, de jobban hajtottam végre, mint a versenytársaim. Miután a bevételi modellem sikeres lett, és egy csomóan könyörtelenül lemásolták, hanyatlásnak indult, és befuccsolt az üzletem? Nem, mert nem az ötlet tartotta össze a siker felépítményét, hanem *a végrehajtás minősége.* Az ötletemet lenyúló versenytársaimnak nem volt erős királya a vagyon játékában. Egy sakkjátszmát nem lehet úgy megnyerni, hogy gyalogokat lopsz.

Hogyan válhatott a MySpace és a Facebook a két legnépszerűbb közösségi hálózattá, amikor az ötlet eredetileg nem is tőlük származott? A végrehajtásnak köszönhetően. *A végrehajtás azt jelenti, hogy fogod az agytevékenység kipufogógázát – az ötletet –, és rózsaillatúvá teszed.*

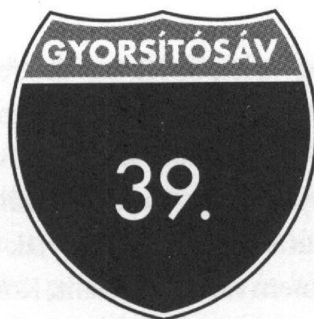
Miért olyan nehéz a végrehajtás, amikor ötletünk annyi, mint a tenger? Rájössz, ha végiggondolod, miről is beszéltem mindvégig ebben a könyvben. A válasz ismét csak az ősi ellentétpárban rejlik: az események és a folyamatok ellentmondásában. A végrehajtás folyamatot igényel: erőfeszítést, áldozatot, fegyelmet és kitartást. Az ötletek csak események.

Ha 10 millió kilométert kell utaznod, és 25 km/h-val haladsz, akkor 45 év alatt fogsz célba érni. Ez a Kapaszkodósáv. Ha viszont 150 km/h-val száguldasz, akkor az út csak hét évig tart. Ez a Gyorsítósáv. Az üzlet sebessége a végrehajtáson múlik. A Gyorsítósáv sebessége az üzleti vállalkozásod exponenciális növekedéséből és a nettó jövedelmed, valamint az eszközértéked robbanásszerű növekedésének kiaknázásából ered.

ÖSSZEGZÉS: A GYORSÍTÓSÁV FELISMERÉSEI

- A Gyorsítósáv sebességét az ötletek végrehajtása adja.
- A legtöbb ember hagyja, hogy az értékes információk elavuljanak és értéktelenné váljanak.
- A Gyorsítósávban egy üzleti vállalkozás sikeréhez több dimenzióban kell gondolkodni, akárcsak a sakkban. Az egydimenziós vállalkozások csak az árra összpontosítanak.
- A győzteseket és a veszteseket nem az ötlet, hanem a végrehajtás különbözteti meg egymástól.
- Az üzleti életben a végrehajtás folyamat, míg az ötletek események.

- Az ötletek a lehetséges sebességet jelzik, de a tényleges sebességet a végrehajtás határozza meg.
- Nincs olyan zseniális ötlet, ami ne jutott volna már másoknak is az eszébe. Egy olyan ötlet azonban, ami csak a fejedben létezik, semmit sem ér. Az visz mindent, aki meg is valósítja az ötletet.
- Valódi pénz és lendület csak abból származik, ha az ötlet (a lehetséges sebesség) végrehajtással (a gázpedálra gyakorolt nyomással) párosul.
- Az ötletek az agy kipufogógázai. A végrehajtás teszi őket rózsaillatúvá.



Égesd el az üzleti tervet – gyújts be a végrehajtással!

„A világ legjobb ötlete sem ér semmit, ha nem valósítod meg.
Ha tejet akarsz, ne csak üldögélj egy széken a mező közepén,
abban reménykedve, hogy egy tehén majd csak odaballag hozzád."

~ Grant Curtis

MINDIG A KÖZÖNSÉG DÖNT

A világ mindig a saját szája íze szerint reagál. Ha úgy gondolod, hogy 1 + 1 = 2, de a világ azt mondja, hogy 3, akkor el kell fogadnod a világ véleményét, a saját meggyőződésedtől függetlenül. Ha az ötleteidről, a terveidről és az üzleti vállalkozásodról van szó, SOHA nem tudhatod, mi fog működni, amíg a világ elé nem tártad azt. Az üzleti életben ezt én úgy hívom: „kitenni a polcra".

Amikor csak elindítottam egy új szolgáltatást a webhelyemen, valójában minden alkalommal kísérletet folytattam, hogy lássam, mit szól a közönség. Az eredmény mindig meglepett. „Ez az új oldalterv nagyon be fog jönni!" – gondoltam. És mi történt? E-mailek százait zúdították rám az elégedetlen látogatók, akik legszívesebben felkötöttek volna az első fára, aztán kiheréltek volna.

Ötleteid végső bírája a közönség és a közönséget kiszolgáló piacok. Ha a közönségnek tetszik, amit kínálsz, akkor azzal szavaznak rá, hogy rád áldozzák az idejüket, a gondolataikat és a pénzüket. Ha nem tetszik nekik az ajánlat, akkor megtartják a pénzüket, és máshol keresgélnek. És akiket igazán felbosszantottál? Nos, ők e-mailben fejtik ki lesújtó véleményüket, vagy blogbejegyzést írnak, amelyben idiótának neveznek.

A TÖRZS SZÓLOTT

Egy alkalommal a webhelyemnek némi ráncfelvarrásra volt szüksége. Hat hetet töltöttem az új külső megtervezésével, és izgatottan vártam, mit szólnak majd hozzá.

Meg voltam győződve róla, hogy a közönség imádni fogja az új dizájnt, mert letisztult volt, felhasználóbarát, és igazán megcsillogtattam benne tervezői képességeimet. Amikor elkészült, a világ elé tártam a művemet – és a világ gyűlölte. Panaszáradat zúdult rám, és a webhelyem visszapattanási aránya (vagyis azoknak a száma, akik egy oldal meglátogatása után azonnal elhagyják a webhelyet) az egekbe szökött. A konverziós rátám majdnem nullára zuhant. Korábban napi 1200 potenciális ügyfelet sikerült kiközvetítenem; ez a szám most alig érte el az 500-at.

A törzs szólott. Annak ellenére, hogy rengeteg energiát fektettem az átalakításba, azonnal visszatértem a régi változathoz, és a kukába hajítottam hat hét munkáját. Az aranytojásom zápnak bizonyult. A közönség világos jelzést adott, én pedig felfogtam, és ennek megfelelően cselekedtem.

Vésd jól az eszedbe: *a közönség mindig megmutatja, merre kell menned.* Figyelj a jelekre! És hogy miként érheted el, hogy a közönség tudassa veled a véleményét? Csak valósítsd meg az ötleteidet, tárd őket a világ elé, és hagyd, hogy a közönség elmondja, mit gondol róluk. Fess a világ vásznára zseniális ecseteddel, különben sosem derül ki, hogy tényleg tehetséges művész vagy-e.

Tedd ki végre az ötleteidet a polcra!

A PROFESSZOROK CSAK FOROGJANAK A SÍRJUKBAN!

A világ nem törődik az ötletekkel, csupán reagál rájuk. Ez az egyszerű tény alaposan kikezdi az üzletvezetés gyakorlatának egyik legszilárdabb intézményét: az üzleti tervet. A közgazdász-professzorok bizonyára felháborodnak majd a pimaszságomon, de készülj fel, mert kimondom a létező legnagyobb szentségtörést: az üzleti tervek fabatkát sem érnek. Igen, jól hallottad. *Az üzleti tervek haszontalanok, mert csupán szteroidokkal felpumpált ötletek.*

Egy barbecue-pecsétes szalvétától eltekintve soha nem készítettem üzleti tervet. Az igazság az, hogy a legjobb üzleti tervek éppen az ilyen, szalvétára, gyorsétter-mi zacskóra, csokipapírra vagy éppen az iPhone-od hangos jegyzetei közé sietősen felskiccelt vázlatok. Az üzleti tervekkel az a gond, hogy ezek is csak a lehetséges sebességet testesítik meg. A garázsban rozsdásodó luxusautókhoz hasonlóan ők sem érnek többet, mint a melléjük támasztott fűnyíró. *Egy üzleti terv fabatkát sem ér, amíg végrehajtással nem párosul.*

És tudod, mi történik azután? Abban a pillanatban, hogy végrehajtod a tervet, a világ ugyanazt fogja közölni veled, amit az imént mondtam: az üzleti terved fabatkát sem ér. A piac (a világ) olyan váratlan helyekre kormányozza majd az üzleti vállalkozásodat, ahol az üzleti terved minden előzetes elképzelése megdől. Kérdezd meg bármelyik vállalkozót, aki öt évnél régebben folytat üzleti tevékenységet – mindegyikük azt fogja mondani, hogy eredetileg „A" szándékkal vágott bele a vállalkozásába, és végül „B"-nél lyukadt ki. Az „X" terméket akarta eladni, de végül az „Y"-t árulja. Mindig a közönség mondja meg, merre kell menned, és magasról tesz az üzleti tervedet szemléltető 150 oldalas PowerPoint-bemutatóra.

A Facebook főiskolások közösségi hálózataként indult, de nem ragadt le ennél a szűk körnél, hanem minden nemzedéket kiszolgáló, világméretű hálózattá nőtte ki magát. Én kezdetben egyszerű címtárként képzeltem el a webhelyemet; ebből alakult át komoly ügyfélközvetítő portállá. A világ elháríthatatlan erővel rendelkezik ahhoz, hogy az üzleti terveket már az ötlet megvalósításának pillanatában eltorzítsa.

Ez azonban nem ment fel a pénzügyi elemzés kötelezettsége alól. Vakon beleugrani egy üzleti vállalkozásba, anélkül, hogy ismernéd az adott területen érvényesülő konkrét pénzügyi korlátokat, meggondolatlanság. Amikor elhatároztam, hogy limuzinkölcsönző cég helyett inkább limuzinkölcsönzőket ajánló webhelyet indítok, először pénzügyi elemzést végeztem. Aprólékos tervezésbe azonban nem bonyolódtam, mert a terv csak megköti a kezed, és nem helyettesíti a végrehajtást. *Találd ki, amit ki kell találni, aztán egyszerűen csináld meg.* A közönség majd teszi a dolgát, és megmutatja neked az irányt.

DE HONNAN SZERZEK KOCKÁZATI TŐKÉT?

Tudom, tudom. Már hallom is a kifogást: üzleti terv nélkül hogyan juthatok kockázati tőkéhez? Vagy befektetőkhöz? Sehogy. Üzleti terv híján senkitől nem kapsz támogatást. De kérlek, légy erős, a siker nem az üzleti terven múlik, és soha nem is azon fog múlni.

A legjobb üzleti terv a világon az, amit már letettél az asztalra.

Ha már van tapasztalatod a megvalósításban, hirtelen mindenki kíváncsi lesz az üzleti tervedre, mert tudják, hogy képes vagy végrehajtani. Ha egy olyan vállalkozó állna elém egy üzleti tervvel, aki két évvel korábban 20 millió dollárért adta el a cégét, a nyakadat teheted rá, hogy elolvasnám a tervet. Az érték soha nem a terv, hanem *az az ember, aki készítette,* és az ő üzleti múltja.

Tudom, hogy ma van jó néhány ember, aki szívesen elolvasná az üzleti tervemet – mert tudják, hogy már letettem valamit az asztalra, ami igazolja az elképzeléseimet. Ha viszont még soha nem valósítottál meg semmit, akkor az üzleti terved csak egy értéktelen, spirálkötésű ponyvaregény.

VÉGREHAJTÁSSAL SZEREZZ TÁMOGATÓKAT, NE ÜZLETI TERVVEL!

Én a cégemet a semmiből építettem fel, összesen 900 dolláros saját tőkével. Nem voltak sem befektetőim, sem vállalkozói hitelem, vagy bármilyen más segítségem. Az igazság az, hogy hiába vesztegettem volna el 150 órát egy 95 oldalas üzleti tervre, senki sem lett volna hajlandó elolvasni, mert tapasztalatlan voltam: nem volt pénzem, nem volt üzleti múltam, és nem mérettem meg magam semmilyen versenyben, így aztán nem is értem célba, és nem nyertem. Ahogy azonban felépítettem a vállalkozásomat, és az növekedni kezdett, valami csodálatos történt. Ahogy az ötleteim kézzelfogható, fogyasztásra alkalmas dolgokká kristályosodtak ki, hirtelen érdeklődést keltő vagyontárgy lettem. *Hívogatni kezdtek a kockázatitőke-kihelyezők és a mecénások – nem én kerestem őket.* Hirtelen mindenki kíváncsi lett az üzleti

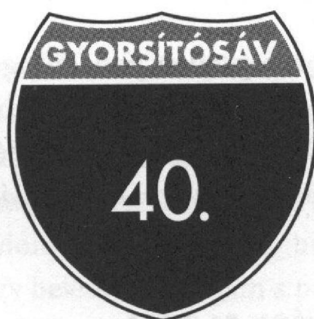
tervemre. Minek köszönhettem ezt a hirtelen változást? Hát nem ugyanaz a fickó voltam, mint pár évvel korábban? Dehogynem. Csakhogy az ötleteim immár nemcsak papíron léteztek, hanem egy kézzelfogható üzleti vállalkozásban testesültek meg – *végrehajtottam azt, amit elképzeltem.*

A Fastlane-fórumon gyakran felteszik a kérdést: „Hogyan szerezhetek befektetőket az ötletemhez?" Nem számít, hogy az ötlet egy találmány vagy egy nagyszerű új webhely, a válaszom soha nem az, amit ezek az emberek hallani szeretnének. Ha befektetőket akarsz, vágj bele, és hajtsd végre, amit elképzeltél! Készíts egy prototípust. Építs fel egy márkát. Tegyél le valamit az asztalra, amit mások láthatnak vagy megérinthetnek. Merülj el a folyamatban. Ha már fel tudsz mutatni valamit, ami kézzelfogható formában testesíti meg az ötletedet, a befektetők pénztárcája meg fog nyílni előtted. Egyszerűen légy elég jó, és akkor ők fognak majd harcolni egymással, hogy melyikük adhat neked pénzt.

Tudod, ha semmit nem tudsz felmutatni, csak egy 120 oldalas, szövegből, diagramokból és grafikonokból álló papírhalmazt, akkor legfeljebb a szervezési készségedet tudod bizonyítani – azt nem, hogy képes vagy végre is hajtani az elképzeléseidet. A magántőkét befektető üzleti angyalok soha nem üzleti tervekre alapozzák a befektetésüket, hanem *olyan emberekre, akik már a gyakorlatban is bizonyítottak.* Ez a legjobb üzleti terv! Ha tehát tényleg tőkét szeretnél szerezni az üzleti vállalkozásodhoz, akkor vágj bele, és valósítsd meg az ötletedet a gyakorlatban. Adj a befektetőknek valamit, amit láthatnak, érezhetnek és megfoghatnak. Engedj nekik bepillantást abba, hogy miként hajtod végre, amit elképzeltél, mert ez az, ami a Gyorsítósáv sebességét adja.

ÖSSZEGZÉS: A GYORSÍTÓSÁV FELISMERÉSEI

- A közönség világos jeleket ad, hogy merre kell menned.
- Az üzleti tervek haszontalanok, mert csupán szteroidokkal felpumpált ötletek.
- Amint a világ kölcsönhatásba lép az ötleteiddel, az üzleti tervedet kidobhatod az ablakon.
- A piac gyakran olyan utakra terel, amelyekkel előzetesen nem számoltál.
- A legjobb üzleti terv a világon a gyakorlati megvalósítás, mert ez bizonyítja az üzleti terv létjogosultságát.
- Ha már letettél valamit az asztalra, hirtelen mindenki kíváncsi lesz az üzleti tervedre.
- Ha befektetőket szeretnél az üzleti vállalkozásodhoz, tégy lépéseket annak érdekében, hogy fel tudj nekik mutatni valami kézzelfoghatót.
- A befektetők nagyobb valószínűséggel támogatnak olyasmit, ami kézzelfogható és valóságos, mint papíron orrvérzésig boncolgatott ötleteket.



A járókelők gazdaggá tesznek!

„Ha az ügyfeleket kellemes élményben részesíted, továbbadják a jó tapasztalataikat. A szájpropaganda nagyon hatékony eszköz."

~ Jeff Bezos

A FUTÁR A SAKKJÁTSZMÁBAN

Amikor életünk során nehézségekkel szembesülünk, papoktól, rabbiktól vagy lelkipásztoroktól kérünk tanácsot. Ők a „futárok", akik közvetítik a problémáinkat az „illetékesnek", majd eljuttatják hozzánk az útmutatást. Ha viszont egy üzleti vállalkozásról van szó, akkor ki a futár, akihez fordulhatunk? Ki tartja a frontot a vásárlókkal szemben? Nos, az üzleti életben a sakkjátszma futárja az ügyfélszolgálat, és ebben testesül meg az, hogy miként bánsz az emberekkel, akik megvásárolják a termékedet vagy igénybe veszik a szolgáltatásodat. Minden ügyfélszolgálat egy célt szolgál: közvetít és segítséget nyújt a problémák megoldásához.

AZ ÉN BELSŐ TÉRKÉPEM: A KIS FEKETE NOTESZ

A meggazdagodás útján az iránytűm a Gyorsítósáv térképe volt, de ezenfelül egy „belső térképet" is magamnál tartottam. Nem, nem egy üzleti tervet, hanem a kis fekete noteszomat. Az én fekete noteszom nem csinos hölgyek telefonszámainak kincsesbányája volt, hanem a panaszokat, sérelmeket és a vállalkozás mindennapi működése során felmerült problémákat jegyeztem fel bele. Ez a notesz adott nekem útmutatást több mint egy évtizeden át.

A legtöbb vállalkozó elengedi a füle mellett a panaszokat. Lepasszolja a problémát egy alkalmazottnak, és imádkozik, hogy a probléma magától megoldódjon. A Gyorsítósávban ezt nem teheted meg. A reklamáció csodálatos dolog. A panaszok ingyenes visszajelzést jelentenek, és olyan szükségletekre világítanak rá, amelyeket az üzleti vállalkozásod (még) nem vagy nem elég jól elégít ki. *A panaszok az út természetes zaja.*

Azért jegyeztem fel gondosan az ügyfelek panaszait, mert betekintést nyúj-

tottak a közönség észjárásába. Egyetlen panasz legalább tíz másik ember gondolatairól árulkodott. Ha a fekete noteszben több hasonló panasz is felbukkant egy héten, akkor górcső alá kellett vennem a problémát, és intézkednem kellett a megoldása érdekében. *A közönség a panaszok útján súgja meg neked az irányt, amerre menned kell.*

AZ ÚTZAJ (A PANASZOK) NÉGY FAJTÁJA

Amikor a világ rád zúdítja a véleményét az új webhelyedről, termékedről vagy elképzelésedről, mire számíthatsz? Mivel muszáj foglalkozni, és mit kell figyelmen kívül hagyni? A panaszoknak négy fajtája létezik: 1) változásokkal kapcsolatos panaszok; 2) elvárásokkal kapcsolatos panaszok; 3) hiánnyal kapcsolatos panaszok és 4) csalárd panaszok.

VÁLTOZÁSOKKAL KAPCSOLATOS PANASZOK

Fogj bármit, amit az emberek szeretnek, változtasd meg, és a tömeg máris fellázad ellened. Emlékszel, amikor a Coca-Cola változtatott a receptjén? Ó, egek! Hogy merészelték?! Emlékszel, amikor a gyártó tévécsatorna törölte a kedvenc sorozatodat? Istenem, hogy tehettek ilyet?! A világ gyűlöli a változást, mert a változásnak ellenállni természetes emberi viselkedés. A változás veszélyezteti a kényelmünket, a kilátásainkat és a biztonságunkat.

Amikor átterveztem a webhelyemet, és panaszáradat zúdult rám, nem lepődtem meg, mert számoltam bizonyos fokú ellenállással. Az ellenállás normális. Igazság szerint, akárhányszor csak átterveztem valamit az elmúlt tíz év során, ellenállásba ütköztem. A kérdés csak az, hogy mekkora ellenállás számít normálisnak, és mekkora jogosnak.

A változásokkal kapcsolatos panaszok a legkevésbé informatívak, és ebből következően ezeket a legnehezebb megfejteni. Ami az áttervezésnél elkövetett hibáimat illeti, az adatok igazolták, hogy a panaszokat komolyan kell vennem. A visszapattanási arány a háromszorosára nőtt, a konverziós arány pedig zuhanni kezdett. Le kellett nyelnem a békát, visszaállítanom a webhelyet a korábbi formájába, és elölről kezdenem. Ha változtatsz valamin, számíts a panaszokra, mert garantáltan megérkeznek. És nem, természetesen nem orvosolhatod mindegyiket, mert sokszor nem a munkád minőségével van baj, csupán működésbe lép az emberi pszichológia.

ELVÁRÁSOKKAL KAPCSOLATOS PANASZOK

Elvárásokkal kapcsolatos panaszok olyankor jelentkeznek, amikor az ügyfelek nem azt kapják tőled, amit vártak, hanem valami olyasmit, ami kevésbé szolgál az elégedettségükre. Meggyőzöd őket, hogy veled üzleteljenek, ők várnak valamit, viszont amit adsz, az csalódást okoz nekik. A csalódás oka lehet az, hogy a szolgáltatásod nem működik, de az is előfordulhat, hogy a reklámstratégiád megtévesztő, és hamis elvárásokat kelt az ügyfelekben. Mindkettő egyaránt problémát jelent, és a hiba bi-

zony nem az ügyfelekben, hanem benned van. Vagy az igények kielégítése, vagy az elvárások irányítása terén, de jobb munkát kell végezned.

„A szolgáltatásod béna." Ezt a panaszt több százszor hallottam, a cégem azonban nemcsak hogy fennmaradt, hanem igen sikeresnek bizonyult. Ha viszont a szolgáltatásom béna volt, és ezt a tudomásomra is hozták, hogyan tudtam mégis sikeressé tenni a vállalkozást? Úgy, hogy beleástam magam a panaszokba.

Azok a hirdetők, akik panaszkodtak, hogy „a szolgáltatásom béna", nem úgy használták a szolgáltatást, ahogy én elképzeltem. A várakozásaik tévedésen alapultak. Én egy reménybeli ügyfelek adatait közvetítő szolgáltatást működtettem, amely e-mailben küldte el a szóban forgó adatokat a hirdetőimnek. A kiközvetített adatok viszont csak „nyomravezető jelek", amelyeket követni kell. Nem fogsz üzletet kötni egy potenciális ügyféllel, ha az adatai három hétig hevernek az elektronikus postaládádban, mire méltóztatsz válaszolni az érdeklődésre, és akkor is olyan színvonalon válaszolsz, mint egy kisiskolás. Nem fogsz üzletet kötni, ha ezerévenként egyszer jelentkezel be a postafiókodba. Igen, a szolgáltatásom tényleg nem sokat ér, ha valaki nem megfelelően használja.

A probléma megoldása érdekében nem az ügyfélt vettem célkeresztbe, hanem az elvárások irányítását. Teljesen világossá tettem, hogy a reménybeli ügyfelekhez vezető nyomok csak akkor érnek valamit, ha követik is őket, különben az üzlet nem fog létrejönni. Továbbá, mivel a legtöbb ügyfelem nem volt valami penge a kommunikációban, tájékoztató kampányokat indítottam, hogy megtanítsam őket professzionális módon válaszolni az érdeklődőknek. A panaszokat nem tudtam orvosolni, az ügyfelek elvárásain azonban változtathattam. Ezt meg is kellett tennem, mert tudtam, hogy csak akkor fognak továbbra is fizetni nekem, ha fellendítem az üzletüket.

Ha tengeri sügért rendelsz egy étteremben, és nyersen szolgálják fel, csalódott leszel, mert a sült hallal kapcsolatos várakozásaid nem teljesülnek. Így aztán panaszt teszel. Az étterem tulajdonosának ugyanakkor nagyobb gondja is akad. Miért volt nyers a hal? A szakács hozzáértésével van baj? Vagy a konyhai munkafolyamatokat kell átszervezni? Az elvárásokkal kapcsolatos panaszok működési zavarokat, tájékoztatási problémákat és termékhiányosságokat is felfedhetnek.

Ha a fürdőszobádat olyasvalakivel alakíttatod át, aki úgy hirdeti magát, hogy „garantáltan két héten belül elvégzi a munkát", de a munka két hónapig tart, akkor a várakozásaid nem teljesülnek. Ebben az esetben vagy a reklámokban kell igazat mondani, vagy a munkavégzés folyamatát kell a várakozásokhoz igazítani, de így vagy úgy, vagy az egyiken, vagy a másikon változtatni kell.

HIÁNNYAL KAPCSOLATOS PANASZOK

Hiánnyal kapcsolatos panaszok alatt azt értem, amikor az ügyfelek folyamatosan kérnek tőled valamit, amivel nem rendelkezel. *A hiánnyal kapcsolatos panaszok rendkívül értékesek, mert kielégítetlen igényekre világítanak rá.*

Ügyfélközvetítő vállalkozásom első időszakában a limuzinkölcsönzők egyik leggyakoribb panasza az volt, hogy „mi nem vállalunk esküvőket". Az ügyfelek rendszeresen szerettek volna esküvőkre bérelni limuzint, egyes kölcsönzők azonban nem kínáltak esküvői szolgáltatást. Sokan ugyanígy nem vállaltak reptéri transzfert sem. A panaszok egyre csak sűrűsödtek, és az igényekből lassan összeállt a kép. Továbbfejlesztettem a webhelyemet, és lehetővé tettem a limuzinkölcsönző cégeknek, hogy megadják, milyen szolgáltatásokat vállalnak. Ezzel a probléma megoldódott, és *az általam kiközvetített adatok értéke nőtt.* A magasabb érték pedig nagyobb intenzitást, nagyobb nyereséget és növekvő eszközértéket jelent.

A hiánnyal kapcsolatos panaszok igazi aranybányák. A közönség önszántából, pontosan elmondja, mit akar, és még fizetned sem kell érte. Kielégítetlen igényeiket ezüsttálcán szolgálják fel neked.

CSALÁRD PANASZOK

2005 márciusában egy nő lépett be a Wendy's egyik éttermébe, és azt állította, hogy a chilijében egy levágott emberi ujjat talált. Nem csupán panaszt akart tenni, hanem be is akarta perelni a céget. Szerencsére hamar kiderült, hogy már sokszor próbálkozott ilyen hamis vádakkal, így a csalás lelepleződött. A rákövetkező hónapban a Las Vegas-i rendőrség nagy értékben elkövetett lopás vádjával le is tartóztatta a nőt.

A panaszok csészéjében a csalárd panaszok jelentik a zaccot. Kérdezd meg bármelyik vállalkozót, és ők meg fogják erősíteni, hogy csalárd panaszok a leginkább elkedvetlenítőek, mert a társadalom legalját tükrözik – azokat, akik hamis vádakkal akarnak pénzt kicsikarni egy üzlet tulajdonosától.

Nekem szinte minden héten foglalkoznom kellett csalárd panaszokkal. Az egyik kölcsönző elgépeli az árat, mire egy idióta azt hiszi, joga van óránként 50 helyett 5 dollárért limuzint bérelni. „Maga tartozik nekem, és ha nem fizet, felveszem a kapcsolatot az ügyvédemmel, és beperelem!" Persze, biztos van ügyvéded. Sok szerencsét, tökfej. Óránként 250 dollárt fizetsz egy ügyvédnek, hogy hadakozz egy 45 dolláros elírás miatt? Nem gondolod, hogy ez baromság?

Sajnos, ha ügyfelek millióival kell foglalkoznod, akkor Gyalogosok százaival fogsz találkozni, akik megpróbálnak kihasználni. Talán cinikussá is válsz, mert a csalárd panaszosok pitiáner csalók. Aki legyet ejt a levesébe, azt remélve, hogy akkor nem kell kifizetnie, az bizony elég kisstílű.

Hogyan kezeld a csalárd panaszokat? Válaszolj a panaszra jóindulatúan, fejtsd ki az álláspontodat, és lépj tovább.

TÉRJ KI AZ ÉRTELMETLEN HARC ELŐL!

Bill Cosby egyszer azt mondta: „Azt nem tudom, mi a siker titka, de a kudarcé az, ha megpróbálsz mindenkinek a kedvére tenni." Amikor elindítottam az üzleti vállalkozásomat, túlbuzgó szenvedéllyel törekedtem arra, hogy mindenkit boldoggá tegyek, de hamarosan kiderült, hogy ez őrültség. A panaszokat kiegyensúlyozottan

kell kezelni, ezért is jegyeztem fel mindent. Azonosítani akartam azokat a mintákat, amelyek révén növelhetem a szolgáltatásom értékét. Tudtam, hogy ha jobb a termék, akkor jobbak lesznek az ügyfelek is, és a jobb ügyfelek jól fizetnek.

Manapság már könnyű követni a panaszokat. A Twitter.com például lehetővé teszi a vállalkozóknak, hogy figyelemmel kísérjék, mit mondanak róluk az ügyfelek. A Google szintén képes értesítést küldeni, ha egy webhely megemlíti a céged nevét. A visszajelzések követése tehát egyre könnyebb, viszont egyre nehezebb kihámozni a zajból azt, ami tényleg fontos.

„Nem akarok fizetni ezért a szolgáltatásért." Egyes panaszokat egyszerűen figyelmen kívül kell hagyni. Ha mindenkit megpróbálsz boldoggá tenni, akkor bele fogsz őrülni. Válogasd meg, milyen csatákba bocsátkozol. Azokat a problémákat orvosold, amelyeknek az elhárítása a legnagyobb mértékben emeli a szolgáltatásod értéket, miközben a legtöbbet segít az ügyfeleknek. Üzlettulajdonosként nem szabad megfeledkezned róla, hogy bár főnököd nincs, a jelzáloghiteledet az ügyfelek fizetik, ezért mindig meg kell hallgatnod őket – még ha néha figyelmen kívül is hagyhatod, amit mondanak.

FORDÍTSD A BÉNÁZÁST A MAGAD JAVÁRA!

Nincs mit szépíteni rajta: az ügyfélszolgálat napjainkban szánalmasan béna. Annyi rossz tapasztalatot gyűjtöttünk életünk során a különféle üzletekben, hogy már nem is számítunk másra, mint rettenetes ügyfélszolgálatra. Hívtál már fel valaha számítógépgyártót, hogy segítséget kérj? Vagy a bankodat? Esetleg a társadalombiztosítót? Béna, béna és háromszorosan is béna. Az ügyfélszolgálat ma már feledésbe merült művészet. Annyira szánalmas szinte mindenütt, hogy már bele is törődtünk, és az elvárásaink lesüllyedtek a szolgáltatás színvonalára. Már nem is számítunk semmire, csak érdektelenségre.

A környékünkön van egy bazársor, amelynek a sarkán egy étterem áll. Az étterem félévente gazdát cserél. Amióta arrafelé lakom, négy étterem nyílt meg, majd zárt be. Az első három buktáról nem tudok nyilatkozni, de az utolsónak tudom az okát, mert a legutóbbi újranyitás után egyszer ott ebédeltem. Az étel elfogadható volt, a kiszolgálás azonban csapnivaló. Amikor kiürült a poharunk, nem kérdezték meg, hogy kérünk-e még inni valamit. Az evőeszközöket nem mosogatták el rendesen. A pincérnő arrogánsan viselkedett, mintha a vendégeket csak nyűgnek tartaná. Miután távoztunk, azt gondoltam: „Ez a hely sem fogja sokáig bírni." Néhány hónappal később ki is tették a táblát: „Étterem kiadó".

A csapnivaló ügyfélszolgálat a fogyasztó oldaláról nézve bosszantó, vállalkozói szemszögből azonban nagyszerű lehetőség. *Ahol rosszul bánnak az ügyfelekkel, ott kitűnő esély kínálkozik.* Az elvárások szépsége abban rejlik, hogy fordítva is működnek. Míg a panaszok a kellemetlen csalódásról szólnak, egy olyan ügyfélszolgálat, amelyik a várakozásokkal ellentétben kiválóan működik, kellemes meglepetést okoz.

CSERÉLD A SZÍVÁST SZÍVRE!

Üzleti vállalkozásodat a sztratoszférába lőheted ki, ha olyan ügyfélszolgálati stratégiát alkalmazol, amelyik meghaladja a várakozásokat, mert egy SZÍnVonalas ügyfélszolgálat mindig kellemes meglepetésként éri a fogyasztót.

Ha valamilyen ügyfélszolgálattal akad dolgunk, mindannyian bizonyos szintű szívásra számítunk. Ebből kovácsolhat előnyt a Gyorsító. Például, ha felfedezed, hogy a bankszámládról valaki jogosulatlanul leemelt 10 ezer dollárt, akkor az első reakciód az, hogy kiborulsz. Aztán, amikor kicsit lehiggadtál, felhívod a bankot, hogy oldják meg a problémát. Az én agyam ilyenkor máris összeállít egy „várakozási profilt", hogy mire számíthatok a bank ügyfélszolgálatától:

- Arra számítok, hogy egy rögzített üzenetet vagy egy automatát fogok hallani.
- Arra számítok, hogy vég nélkül gombokat kell majd nyomogatnom a megfelelő menüpont kiválasztásához: nyomja meg az 1-est, ha ezt akarja, nyomja meg a 2-est, ha azt, válassza a 3-ast, ha valami mást.
- Arra számítok, hogy egyik kezelőtől a másikig irányítanak majd.
- Arra számítok, hogy végül olyasvalakivel fogok beszélni, aki ugyan Steve-ként mutatkozik be, de a töredezett angolsága alapján inkább Pradeepra vagy Sanjayre tippelnék.

Ezek a várakozásaim. Kétségtelen, hogy nem számítok semmi jóra egy ügyfélszolgálattól. A bankom, ahogy sok száz másik bank is, következmények nélkül nyújthat gagyi szolgáltatást, mert az elvárásaink ma már rendkívül alacsonyak. De nézzük meg, mi történne, ha csavarnánk egyet a dolgon! Tegyük fel, hogy felhívom a bankot, és ahelyett hogy egy hangosmenü-útvesztőben futtatnának, mint egy kísérleti patkányt, rögtön egy kiváló angolsággal beszélő ember veszi fel a kagylót. Nincs menü, nincs „nyomja meg az 1-es vagy a 2-es gombot", és nincs géphang. Egy VALÓDI, HÚS-VÉR EMBER válaszol, mint ahogy te szoktál, amikor telefonon keresnek. Az ügyfélszolgálatos meghallgatja a problémámat, és öt perc alatt megoldja – és még csak át sem irányít egy illetékesebb személyhez. Ha így történne, nem győznék ámulni.

Ilyen egy szívvel-lélekkel működtetett, SZÍnVonalas ügyfélszolgálat. Ha az ügyfelet kellemes meglepetés éri, mert a „várakozási profiljához" képest sokkal magasabb színvonalú kiszolgálásban részesül, akkor hűséges, visszatérő ügyfél lesz belőle, aki szívesen ajánl téged másoknak is.

HASZNÁLD KI AZ INGYENES EMBERI ERŐFORRÁSOKAT!

A passzív jövedelmet termelő rendszerek egyikét a humánerőforrás-rendszerek jelentik – a jól bevált emberek. Csakhogy az alkalmazottak nem olcsók, és a humánerőforrás-rendszerek többnyire irányítást igényelnek. Nem lenne nagyszerű, ha ingyen juthatnál emberi erőforrásokhoz? Nos, ez lehetséges, ha az üzleti vállalkozásod lelkes követőkre talál.

Egy színvonalas ügyfélszolgálat, amely kellemes meglepetést okozva rácáfol a várakozásokra, az ügyfeleket örökre elkötelezett híveiddé teheti, akik folyamatos ingyen reklámot biztosítanak a vállalkozásod számára. A szájpropaganda hatékony hirdetési eszköz, mert INGYEN van, és végtelen mértékben képes emelni a befektetéseid megtérülési arányát.

Az ügyfélszolgálati stratégia döntő befolyással bír a céged növekedésére. Az ügyfelek elégedettsége azt jelenti, hogy eleget tettél az elvárásaiknak. Ha viszont igazán lelkes követőket szeretnél, akkor *még többet kell nyújtanod annál, mint ami elégedetté teszi őket.*

Amikor a cégem eladásakor a reménybeli vásárlókkal tárgyaltam, gyakran megkérdezték tőlem, hogy mennyit költök a hirdetők toborzására. A válaszom az volt, hogy semennyit. Ezt a választ természetesen hitetlenség és gyanakvás fogadta. Kezdetben persze én is a régi vágású módon csináltam: kutatás, marketing, reklám, bemutatkozó telefonhívások. Egy idő után azonban már nem kellett költenem arra, hogy hirdetőket verbuváljak, mert maguk a hirdetők szereztek nekem újabb hirdetőket – méghozzá INGYEN! Ha az ügyfelek rajonganak érted, akkor elkötelezett híveiddé válnak, és hirdetik az igét helyetted. Költségmentes humánerőforrás-rendszer lesz belőlük: térítők, akik bedobják a nevedet, ahol csak kell.

Hogyan teremthetsz híveket az üzleti vállalkozásod számára? Úgy, hogy színvonalas ügyfélszolgálatot működtetsz. Amikor e-mailt küldesz egy cégnek, mennyi idő telik el, amíg érdemi választ kapsz egy hús-vér embertől? Egy nap? Egy hét? Én az ügyfelek elektronikus leveleire perceken belül válaszoltam, nem órákkal, napokkal vagy hetekkel később. Voltak, akik csak azért írtak nekem, mert kíváncsiak voltak, milyen gyorsan válaszolok. Feltett szándékom volt, hogy messze túlteljesítem az elvárásaikat, és ez a stratégia igencsak kifizetődőnek bizonyult.

Aztán bevezettem az élő ügyfélszolgálatot. Aki felhívta a cégemet, egy igazi, élő munkatárssal beszélhetett a cégtől, nem a gombokat kellett nyomogatnia. Az ügyfélszolgálatot nem szerveztem ki másik cégnek, mert semmilyen szolgáltatásomat nem akartam másokra bízni.

Az ügyfelekből lett térítők ugrásszerű üzleti növekedést eredményeznek, mert a *humánerőforrás-rendszerek* beszélnek. A webtárhely-szolgáltatóm például a Liquid Web nevű cég. Amikor először fordultam hozzájuk műszaki tanácsért, üzenetet kellett hagynom a probléma leírásával, és várni, hogy majd megkeresnek. Természetesen rögtön kialakult az agyamban a szokásos várakozási profil. Arra számítottam, hogy legalább egy-két nap lesz, mire visszahívnak. Tévedtem. A Liquid Web ügyfélszolgálata tíz percen belül válaszolt, és húsz perc alatt megoldották a problémámat. A várakozásaimat túlszárnyaló, színvonalas ügyfélszolgálatot nyújtottak.

És mi lett az eredménye? Lelkes híve vagyok a Liquid Webnek. Ha valaki megkérdezi, melyik tárhelyszolgáltatót ajánlom, azonnal rávágom, hogy a Liquid Webet. Térítő ügyfél vagyok. Kétféle valutával fizetek a Liquid Webnek: 1) a pénzemmel és 2) a szolgáltatásaik sűrű ajánlgatásával. Az utóbbi valuta tényleges értéke felbe-

csülhetetlen, hiszen INGYENES humánerőforrás-rendszer vagyok, aki a Liquid Web termékét értékesíti. Képzeld el, milyen hatékony lehet ez a rendszer, ha nem csak egy, hanem 10 ezer lelkes híved van! Mekkora üzleti növekedést hozhat? 2%-ot egy év alatt? Vagy 200%-ot?

Ahhoz, hogy nagyszerű ügyfélszolgálatot működtethess, és robbanásszerű üzleti növekedést érhess el, meg kell határoznod az ügyfelek várakozási profilját. Mik az elvárásaik veled kapcsolatban? Különböznek-e ezek az elvárások a versenytársaiddal és a hasonló vállalkozásokkal szemben támasztott elvárásoktól, és ha igen, miben? Készíts egy szubjektív listát arról, hogy szerinted mire számítanak az ügyfelek – és SZÁRNYALD TÚL az elvárásokat.

Minden alkalommal, amikor kellemes meglepetést okozol egy ügyfélnek, kétszeresen is nyersz. Először is, az ügyfél vissza fog térni hozzád, és újra vásárol tőled. Másodszor, minden fellelkesült ügyfél a követőddé, hittérítőddé és fizetést nem kérő emberi erőforrásoddá válik. Mindkettő gyorsító hatású, márpedig a sebesség gyarapítja a vagyont.

Kiváló ügyfélszolgálatot működtetni többe kerül, de az előnyök bőven ellensúlyozzák a költségeket. Ha több pénzt költenének a meglévő ügyfelek elégedettségének növelésére, mint az újak becsalogatására, az átlagos cégek hosszabb ideig maradnának talpon öt évnél. Sajnos azonban a cégtulajdonosok elsősorban a pénzt nézik, és utoljára a szükségleteket, ezért a hirdetési keretüket gyakran olyan új ügyfelek megnyerésére költik, akik még nem ismerik az ő lélektelen, béna ügyfélszolgálatukat. Így alakul ki a szüntelen harc a fennmaradásért: mint amikor egy lyukas csónakból merik ki vödörrel a vizet, a vállalkozások úgy cserélik ki a régi, elégedetlen ügyfeleket újabb, tapasztalatlan ügyfelekre. Te inkább szárnyald túl a közönség elvárásait. Tégy szert lelkes hívekre. Teremts humánerőforrás-rendszereket, amelyek ingyen dolgoznak neked. Vonzd magadhoz a pénzt!

KINEK TARTOZOL HŰSÉGGEL?

A saját tulajdonú üzleti vállalkozások legnagyobb mítosza, hogy „a saját főnököd" vagy. Azok az üzlettulajdonosok, akik ebben a tévhitben élnek, végül arra ébrednek majd, hogy királyságuk semmivé foszlott, és immár nem „főnökei" semminek, csak egy kimúlt, csődbe ment vállalkozásnak. Egy üzlet csak akkor lehet sikeres, ha az ügyfél a főnök, és ő az első számú érdekelt fél.

Az „érdekelt fél" a meghatározás szerint „olyan személy, csoport vagy szervezet, aki vagy ami közvetlen vagy közvetett érdekeltséggel rendelkezik egy cégben, mert őt is érintik a cég intézkedései, célkitűzései és üzletpolitikája, vagy maga is befolyással bír azokra". Ha önző módon csak magadat tekinted érdekelt félnek a cégedben, és megfeledkezel az ügyfeleidről, akkor hosszú távon üzleti öngyilkosságot követsz el. Szeretnéd tudni, hogy valójában miért béna szinte minden ügyfélszolgálat? Azért, mert az üzlettulajdonosok az érdekeltek láncolatának legaljára helyezik az ügyfeleiket. A tőzsdén jegyzett vállalatok a legrosszabbak. Náluk a részvényesek

az elsők, a Wall Street a második, és a cégvezetők állnak a harmadik helyen. Találd ki, ki van legalul: te és én.

Az alkalmazottaimnak nem győztem elégszer hangsúlyozni: „A fizetéseteket az ügyféltől kapjátok. Tegyétek őket boldoggá!" Amint látod, én nem a gyors autók és nagy házak iránt érzett önző vágyamat tekintettem az első számú érdekelt félnek, hanem az ügyfelet, mert tudtam, hogy *az ő kezében van a hatalom.* Én az ügyfélnek fogadtam hűséget. Igen, volt egy főnököm, és nála volt a kulcsa mindannak, amire önző módon vágytam.

NAGYNAK TŰNNI ÉS KICSIKÉNT VISELKEDNI

Másodéves középiskolásként Mr. Miller tornaóráján megismertem Mark Cegravest, bár ilyen nevű diák nem volt az iskolában. Mr. Miller hajlamos volt a legegyszerűbb neveket is kifacsarni: így lett Hendersonból Hankerson, Seagrovesból Cegraves, és Ricksonból Rakesh. Bármi is volt a neved, Mr. Miller szétcincálta. Nem tudom, hogy analfabéta volt-e, vagy csak öreg.

Ugorjunk előre több mint egy évtizedet! Ki van feltüntetve a webhelyemen, mint informatikai vezető? Mark Cegraves. És nézd már, ki a webfejlesztő! Gretchen Hankerson! A középiskolai barátaim dolgoznak a cégnél? Nem. Már csak azért sem lehet róluk szó, mert nekik nem ez a nevük. Egyikük sem dolgozott nálam soha. Ugyanakkor, ha ellátogatsz a webhelyem „Kapcsolat" vagy „Rólunk" oldalára, ott találod a (kifacsart) nevüket, mint olyan személyekét, akik magas beosztásban – informatikai vezető, üzletfejlesztési munkatárs, webfejlesztési vezető – dolgoznak a cégnél. Ezek az emberek soha nem voltak az alkalmazottaim, de a nevük feltüntetése azt a hatást keltette, mintha egy jelentős létszámmal működő, folyamatosan növekvő cégről lenne szó.

Elismerem, hogy az egész csupán ártatlan, „házon belüli vicceként" indult, de aztán rájöttem, hogy komoly előnnyel jár: emeli a márkám tekintélyét. Komoly, tőkeerős, növekvő céget mutat. Abban persze nem vagyok biztos, hogy etikus volt alkalmazottként feltüntetni néhány kifacsart nevet egy 1987-es tornaóráról, de a célom egyértelmű volt: *nagynak akartam tűnni, miközben kicsiként viselkedem.*

HOGYAN OKOZHATSZ KELLEMES MEGLEPETÉST?

A nagy cégek közismerten gyenge szolgáltatást nyújtanak, ezért a velük szemben támasztott elvárásaink ennek megfelelően alacsonyak. A kisvállalkozások szolgáltatását ugyanakkor hagyományosan kielégítőbbnek, személyesebbnek tartjuk. Az én célom az volt, hogy egy nagy cég benyomását keltsem, miközben mégis olyan személyes kapcsolatot alakítok ki az ügyfelekkel, mint amilyet az egyszemélyes vállalkozások szoktak. Ha egy nagy cég személyre szabott, példamutató szolgáltatást nyújt, az kellemes meglepetést okoz, és hűséges követőkké teszi az ügyfeleket, akik aztán lelkesen adják tovább a hírt.

A béna ügyfélszolgálatok komoly üzleti lehetőséget rejtenek. Akkor tudsz rácá-

folni a várakozásokra, és kellemes meglepetést okozni, ha nagynak tűnsz, de kicsiként viselkedsz, mert az ügyfél ilyenkor középszerű szolgáltatásra számít. Ez a taktika mindig beválik, amennyiben a cég nem rendelkezik fizikai jelenléttel. Nyilvánvaló ugyanis, hogy nem tudsz nagynak tűnni, ha csak egy aprócska boltod van, az internet azonban jótékony ködbe burkol.

Sok vállalkozó azért esik csapdába, mert ennek a szöges ellentétét cselekszi: *kicsinek tűnik, de úgy tesz, mintha nagy lenne.*

„Kovács János Társaság" – ez arról győz meg, hogy komoly, erős lábakon álló céggel van dolgod? A névről messziről ordít, hogy „egyszemélyes mutatványról" van szó, és semmi tekintélyt parancsoló vagy vonzó nincs benne. Sajnálom, de a „Kovács János Társaság" óriási bukta. Biztos vagyok benne, hogy a „társaságnak" még cégjelvénye sincs, de ha lenne is, bizonyára unalmas és semmitmondó lenne, vagy úgy nézne ki, mint amit amatőrök készítettek valamilyen ingyenes rajzolóprogrammal. A cég webhelye nyilván statikus, elavult és gyerekes. Bocs, de a Comic Sans betűtípus nem igazán sugároz professzionalizmust. A cég elvileg az egész világon értékesíti a termékeit, miközben még díjmentesen hívható száma sincs. Kicsi, kicsi, kicsi.

A helyzet még kínosabb, ha a szerény méretű üzlet nagyvállalati megoldásokat próbál alkalmazni. Felhívod őket, mire gombok útvesztőjén kell átvergődnöd csak azért, hogy az utolsó gomb megnyomásakor egy üzenetrögzítőhöz érkezz. Inkább e-mailt küldenél? Felejtsd el. Az elektronikus levelek többségét figyelmen kívül hagyják, és amelyiket elolvassák, arra is csak hetekkel később válaszolnak. Az ígéret, miszerint „majd visszahívjuk", soha nem teljesül. Az ügyfélszolgálaton felmerült kérdéseket nem órák, hanem hetek alatt oldják meg. Ha ragaszkodsz a heti négy óra munkához, a vállalkozásod nem fog növekedni, mert az önző vágyaid fontosabbak a számodra, mint az, hogy igazán sikeressé tedd az üzletet. Ha kicsinek tűnsz, de a nagyokat majmolod, a saját sírodat ásod meg.

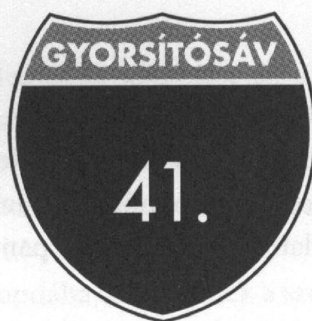
GYŐZD LE A VERSENYTÁRSAKAT MÁR A RAJT ELŐTT!

A másik célom azzal, hogy igyekeztem „nagynak tűnni", az volt, hogy a versenytársakat már a rajtvonal előtt legyőzzem. Ha valaki (vagy valamilyen cég) be akar szállni a versenybe, először szemügyre veszik a konkurenciát – téged. Megnézik a webhelyedet, górcső alá veszik a tevékenységedet és az áraidat, majd eldöntik, hogy megéri-e nekik időt és pénzt befektetni az adott piacon. A gyakorlatlan vállalkozókat egy nagy cég ugyanúgy megrémítheti, mint ahogy engem is majdnem elijesztett: „Ó, istenem, hogyan versenyezhetnék én ezekkel, amikor ők tizenkét fővel működnek, én meg egy szál magamban vagyok?!"

Ha egy vállalkozó úgy véli, hogy nem tud versenyre kelni veled, mert túl nagynak és tőkeerősnek talál, akkor nyertél, mielőtt a verseny elkezdődött volna. A versenytárs vagy félszívvel száll be a versenybe, vagy másik piacot keres, ahol lagymatagabb a verseny. *Tűnj nagynak, de viselkedj kicsiként!*

ÖSSZEGZÉS: A GYORSÍTÓSÁV FELISMERÉSEI

- A panaszok értékes betekintést nyújtanak az ügyfelek gondolataiba.
- A változásokkal kapcsolatos panaszokból nehéz levonni a megfelelő tanulságokat, és gyakran további adatok szükségesek a panaszok jogosságának elbírálásához.
- Az elvárásokkal kapcsolatos panaszok működési problémákat jeleznek az üzletmenetben vagy a marketingstratégiában.
- A hiánnyal kapcsolatos panaszok kielégítetlen igényekre világítanak rá, amelyek teljesítésével emelheted a terméked vagy szolgáltatásod értékét, és új bevételi forrásokat tárnak fel.
- A kiváló ügyfélszolgálat titka az ügyfelek alacsony elvárásainak túlszárnyalása.
- A gyenge ügyfélszolgálat piaci rést mutat, ahol Gyorsítósávot építhetsz fel magadnak.
- Az elégedett ügyfelek humánerőforrás-rendszerként működnek, és ingyen reklámot biztosítanak a vállalkozásodnak.
- Az elégedett ügyfelek kétszeresen is hasznosak: visszatérnek hozzád, és térítő tevékenységük révén új ügyfeleket is szereznek neked.
- Az ügyfelek és az ő elégedettségük a kulcsa mindannak, amire önző módon vágysz.
- Akkor tudsz rácáfolni a várakozásokra, és kellemes meglepetést okozni, ha nagynak tűnsz, de kicsiként viselkedsz.
- Ha nagynak mutatod magad, azzal elriaszthatod a lehetséges versenytársakat.



Dobd ki az útonállókat!

„Egy cég legértékesebb vagyontárgyát kétségkívül az emberek jelentik. Nem számít, hogy a termék egy autó vagy valamilyen kozmetikai cikk – minden cég annyit ér, amennyit az alkalmazottai."

~ Mary Kay Ash

JÓ KEZEKBEN VAN A VÁRAD?

A várad az üzleti vállalkozásod. Ha haramiák tivornyáznak benne, ne számíts semmi jóra. Sakkhasonlatunkhoz visszatérve, a bástya – a vár – a vállalkozásod sikeréért dolgozó embereket képviseli, beleértve az alkalmazottakat, az üzlettársakat és befektetőket, valamint a tanácsadókat.

ÉRDEKHÁZASSÁG: ÜZLETTÁRSAK

Üzlettárssal közösen vállalkozni olyan, mintha házas lennél. A házasság vagy csodásan működik, vagy viharos válással ér véget.

Három évvel ezelőtt Jim és Mike együtt sörözgettek egy bárban, amikor támadt egy nagyszerű ötletük, és ez arra sarkallta őket, hogy közös üzleti vállalkozásba fogjanak. Együttműködésük alapja csupán az izgalom volt, amelyben mindketten osztoztak. Megállapodtak abban, hogy a nyereséget fele-fele arányban osztják fel egymás között, és lelkesen belevágtak. Mike szerezte az első ügyfelet, Jim pedig a másodikat. Ügyfélkörük néhány hónapon belül 28 főre bővült, ami elég volt ahhoz, hogy mindketten profitáljanak az üzletből, és otthagyják a munkahelyüket.

Két év telik el. Jim egyre kevesebbet dolgozik, és a munkája minőségével is gondok akadnak. Nem mintha Mike percről percre tudná, mit csinál Jim, mindazonáltal aggasztó dolgokra lesz figyelmes. Amíg Mike négy ügyfelet szerez a cégnek, addig Jim csupán egyet, sőt néha egyet sem. Mike később megtudja, hogy Jim elolvasott egy könyvet, amelyik

azt hirdeti, hogy egy héten legfeljebb négy órát szabad dolgozni. Tovább ront a helyzeten, hogy Jim ügyfelei nem kapják meg a kellő figyelmet, ezért velük is Mike-nak kell foglalkoznia. Ennek ellenére Jim minden pénteken óramű pontossággal megjelenik, hogy megkapja az 50%-os részesedését.

Amikor Mike felhívja Jim figyelmét a problémára, Jim védekező álláspontot vesz fel, és feszültség alakul ki közöttük. A konfliktus tovább csökkenti Jim munkájának hatékonyságát, ami már olyan szintre süllyed, hogy Jim néha hónapokig nem szerez új ügyfeleket. Mike megpróbálja megszüntetni az üzlettársi viszonyt, de Jim ellenáll. Miért is ne tenné? Hiszen Mike erőfeszítéseiből felerészben ő profitál! Mike-nak végül fel kell fogadnia egy ügyvédet, és jogi útra terelni az ügyet. Néhány évvel később felbontják a megállapodásukat, és ezzel együtt Mike és Jim barátsága is véget ér.

Az üzlettársi viszony olyan, mint a házasság. Miután a szerelem és a vágy hevessége lelohadt, a kapcsolatot a felek személyisége, egymásra hangoltsága és egymást kiegészítő jellemvonásai kell, hogy összetartsák. Első vállalkozásaimat kivétel nélkül üzlettársakkal indítottam, és mindegyiknek csúfos kudarc lett a vége. Nem mintha a partnereim rossz emberek lettek volna, de a munkamorálunk, az értékrendünk és az elképzeléseink nem passzoltak egymáshoz. Emlékszem, az egyik üzlettársamnak például volt egy rendes, 9-től 5-ig tartó munkája is, és aktívan részt vett a helyi sportéletben, ezért az üzlet neki csak a negyedik vagy az ötödik volt a listán. A másik partnerem három másik vállalkozásban is érdekelt volt. Így magamra maradtam a vállalkozásommal, ami nálam az *első helyen* állt a fontossági sorrendben. Érzékeled a problémát?

Ha a Fastlane-fórumon beírod a keresőbe a „partnership" szót, panaszos hozzászólások tömegére bukkanhatsz, amelyek félresiklott üzlettársi viszonyokat ecsetelnek. Az egyik partner terjeszkedni akar, a másik márkát építeni. Az egyik a hirdetésekre összpontosítana, a másik a fejlesztésre. Az egyik partner igényt tart a pénzre és a drága autókra, mégis késve érkezik az irodába, és korán távozik. Az üzlettársi viszony olyan, mint a házasság – az esetek felében zátonyra fut, mert a partnerek egyszerűen nem illenek egymáshoz.

Azt mondják, olyanokkal célszerű társulnod, akikkel jól kiegészítitek egymást, mert más-más területen vagytok jók. Ha én például a piaci kérdésekben vagyok jártas, olyan fickót érdemes üzlettársnak választanom, aki a műszaki dolgokban van otthon. Ha az értékesítéshez és a kommunikációhoz értek, egy elemző beállítottságú ember az ideális partnerem. Ez a társkereséshez ugyan remek kiindulópont, de olyan, mintha házasságra lépnél az első emberrel, akivel randevúztál, csak azért, mert nagy mellei vannak, vagy úgy néz ki, mint Brad Pitt. Egy kapcsolat tartóssága azonban sok más tényezőn és személyiségvonáson múlik.

- Azonos a munkamorálotok? Vagy a partnered akkor is el fog menni korcsolyázni, amikor te egész éjjel dolgozol?
- Egyeznek az elképzeléseitek? Vagy ütköznek egymással?
- Te lassan szeretnél terjeszkedni, miközben a partnered a lehető leghamarabb meg akarja hódítani a világot?
- Te üzletláncot szeretnél létrehozni a névhasználati jog értékesítésével, míg a partnered csak egyetlen üzletet akar, amelyik megáll a saját lábán?
- Rábíznád az életedet is a másikra?
- Hasonló a személyiségetek?

A helyzet az, hogy sokan téves indíttatásból lépnek üzlettársi kapcsolatra. Ugyanúgy, ahogy számos vállalkozás hibás alapokon nyugszik (mert nem valós szükségletet igyekszik kielégíteni), a társulásokat is rendszerint téves célból hozzák létre: a megosztás szándékával. A partnerek nem együttműködésre, hanem a kockázatok, a költségek és a munkaterhelés megosztására törekszenek. Így aztán gyakran előfordul, hogy az egyik partner a másikra próbálja hárítani a terheket, márpedig ha az egyik fél nagyobb terhet visel, az előbb-utóbb óhatatlanul összeütközéshez vezet.

Természetesen egy üzlettársi kapcsolat is lehet működőképes, mint ahogy sok házasság is remekül működik. Csak tudd, kivel kötöd össze az életedet. Egy kéthetes kéjutazás a főiskolai szobatársaddal nem biztos, hogy elég hosszú kapcsolat ahhoz, hogy megtudjátok, összeilletek-e. Házasságra lépnél valakivel két hét együtt járás után?

J + K = JÓK

Sokszor folytattam szóbeli tárgyalásokat befektetőkkel, majd amikor a kilencvenoldalas, kacifántos jogi nyelven íródott dokumentum megérkezett az asztalomra, nem az állt benne, amiről beszéltünk. Ha 5 év alatt 10%-on leszámítolt váltóról volt szó, akkor miért szerepel a papírokban 10 év és 5%-os diszkontálás? És ki fedezte fel a jogi szakzsargon lavinája alá temetett eltérést? Nem én, hanem a jogászom.

Az is megesik, hogy az ember egyszerűen kifelejt egy üzleti kiadást, és ez az apró hiba több ezer dollárral növeli a fizetendő adót. Ki tudja, hogy egy 38 ezer dolláros interaktív hangválasz-rendszer leírható eszköz, nem csupán egy túlárazott telefonközpont? A könyvelő.

Ha nem lenne jó J + K csapatom – *jogászok* és *könyvelők* –, szegényebb lennék. A megfelelő embereket viszont nem könnyű megtalálni, mert ők is olyanok lesznek, mint a szerződéses partnerek: ők is rendelkezni fognak a vár kulcsaival.

Ne legyél olyan ostoba, mint amilyen én voltam. Zöldfülű koromban, emlékszem, az első könyvelőmet egyenesen a szaknévsorból néztem ki – nem ajánlás alapján vettem fel, hanem csak vakon böktem, és reménykedtem. Nem tartott sokáig, hogy kiderüljön, a hölgyet nem igazán érdekli az adótervezés. Nem kérdezett

semmit a vállalkozás működéséről vagy az én szempontjaimról; csak szerette volna mihamarabb kitölteni az űrlapokat, és elhúzni. Ráadásul az ügyfélköre túlnyomó többségben Kapaszkodókból és nem vállalatokból állt, így ahhoz szokott, hogy bérszámfejtéssel és nyugdíj-előtakarékossági számlákkal bíbelődjön. Remek választás, MJ! Olyasvalakire volt szükségem, aki a Gyorsítósáv üzleti szemléletét követi, ezért mindent elkövettem, hogy rátaláljak egy ilyen személyre. Miután elbeszélgettem vagy fél tucat könyvelővel, és leinformáltam őket, végre-valahára találtam valakit, akinek az ügyfelei elsősorban cégtulajdonosok voltak.

Légy nagyon óvatos, hogy kire bízod rá a várad kulcsait, mert könnyen a tönk szélére sodorhat. Emlékezz Nicolas Cage-re, akit a menedzsere állítólag kis híján csődbe vitt. Ellenőrizd a jelentkezők hátterét, és beszélgess el velük személyesen. Kérj ajánlásokat sikeres, tapasztalt vállalkozóktól. Bánj úgy a könyvelőiddel és a jogászaiddal, mint ahogy az üzlettársaiddal tennéd, mert szabadon hozzáférhetnek a váradhoz – márpedig akinél ott vannak a kulcsok, képesek rá, hogy tévútra vigyék a vállalkozásodat.

KÉRSZ LÁNCFŰRÉSZT A SÖRÖDHÖZ?

Ha az üzleti ügyeidet, a pénzügyi befektetéseidet, a biztonsági kérdéseket vagy bármi mást illetően vakon másokra hagyatkozol, akkor fennáll a veszélye, hogy esetleg átvernek.

Van egy régi sörreklám, amelyben egy házaspár egy sötét földúton zötykölődik a kocsijával, amikor az út szélén meglát egy stoppost, aki az egyik kezében egy láda sört, a másikban pedig egy láncfűrészt tart. A sofőr fel akarja venni a stoppost, mert az olyasmivel csábítja, amire vágyik – a sörrel –, a láncfűrészt azonban észre sem veszi. A vak bizalom éppen ilyen: felveszel egy stoppost egy sötét, elhagyatott úton, azt remélve, hogy megdob egy-két sörrel, és közben nem veszed észre a háta mögött tartott kínzóeszközt.

A bizalmadat olyan értéktárggyá kell tenned, amit másoknak ki kell érdemelniük. A tettek bizonyítsanak, ne a szavak! Ha hagyod, hogy a szavak lefegyverezzenek vagy kikapcsolják a rizsamérődet, akkor sebezhetővé válsz. Miközben a sör után csorgatod a nyálad, nem biztos, hogy feltűnik a láncfűrész a stoppos kezében.

Az egyik legrosszabb alkalmazottam, akit valaha felvettem, beteges hazudozó volt, és még meg is lopott. Vajon miért adtam neki munkát? Azért, mert hagytam, hogy elkábítsanak a szavai. A hölgy az állásinterjún azt állította magáról, hogy mélyen hívő ember, és rendszeresen énekel a templomi kórusban. Én ugyan nem tettem fel neki semmilyen kérdést a vallásával kapcsolatban, de ő úgy okoskodott, hogy a vallásosságot össze fogom kapcsolni az őszinteséggel. Igaza volt. Bedőltem neki, és leeresztettem a pajzsomat. Felvettem őt anélkül, hogy ellenőriztem volna a hátterét, és évekbe telt, mire kiderült a turpisság.

SOHA NE BÍZZ MEG VAKON SENKIBEN!

Ronald Reagan amerikai elnök mondta egyszer: „Bízz az emberekben, de tartsd nyitva a szemed." Amikor felvettem a hazudozó hölgyet, vakon megbíztam benne, ezért nem néztem utána a múltjának. Lopások sorozata, biztonsági kamerák felvételei és nyilvános irattárakban való kutakodás kellett hozzá, hogy lehulljon a hályog a szememről. Túl későn ellenőriztem a nő hátterét, és ez sokba került nekem.

A bizalommal való visszaélés legsúlyosabb esetei a pénzügyi rendszerben fordulnak elő. Bernard Madoff a valaha volt legnagyobb piramisjátékot indította el, és a károsultak dollármilliárdokat vesztettek. Hogyan képes egyetlen ember milliárdokat kihúzni milliók zsebéből? A vak bizalom révén. Ezrek bíztak meg vakon Madoffban, és mulasztották el megkapargatni a felszínt. Azok, akik mégis megtették, tartózkodtak a befektetéstől, sőt néhányan még figyelmeztették is a többieket. Az emberek bízni akarnak egymásban, és mindig a legjobbat remélik. Hinni akarnak a tündérmesékben és a boldog befejezésben. Hinni akarják, hogy kétszer 39,95 dollár fejében milliókat nyerhetnek önerő nélküli ingatlanbefektetésekből.

Amikor frissen végzett diplomásként elindultam a vállalkozói pályán, mindenkiben megbíztam. Mindenféle őrült rendszerbe beszálltam, ami gyors meggazdagodást ígért. És mi történik, amikor mindenkiben megbízol? Megégeted magad. Elkényelmesedsz. Bűnözőket veszel fel alkalmazottnak. Ha mindenkiben megbízol, olyan üzleti lehetőségekkel próbálkozol, amelyek megsértik az irányítás törvényét, és másoknak engeded át pénzügyi utazásod megtervezését. Márpedig ha így teszel, előbb-utóbb összetöröd magad. A világon csak egyetlen személy van, akiben vakon megbízhatsz: SAJÁT MAGAD.

Miért vagyok ilyen cinikus? Ha most még nem érted, később rájössz magadtól. *Amikor milliókat szolgálsz ki, milliókkal kerülsz érintkezésbe.* Csak ekkor fogod megérteni a fogyasztó–termelő egyenlet lényegét. Ekkor szembesülsz azzal, hány ember nem sajnálja a fáradságot, hogy keresztbe tegyen neked. Nincs olyan hely, ahol biztonságban lennél a hazugoktól, a csalóktól, a tolvajoktól és más bűnözőktől. Ott vannak mindenhol; ott is, ahol a legkevésbé várnád: a helyi templomban, a társkereső webhelyek harmóniára vágyó látogatói között, és az előkelő klubokban.

Ha olyan befektetésen veszítek 10 ezer dollárt, amelyet előtte tüzetesen megvizsgáltam, azzal el tudok számolni magamnak. Könnyen jött, könnyen ment. Ha viszont azért lopnak el tőlem 10 ezret, mert vakon megbíztam valakiben, és hagytam, hogy beszálljon a kocsimba, az egészen más. Ma már nem bízom meg senkiben, de mindenkinek megadom a lehetőséget, hogy bizonyítson, és kiérdemelje a bizalmamat. Sok tisztességes ember van a világon – a jók sokkal többen vannak, mint a rosszak. Megtalálni és megtartani őket azonban némi erőfeszítést igényel. Légy óvatos, kit veszel fel az út széléről. Ne ejtsen kísértésbe egy hideg sör, és mindig nézd meg, nem jár-e hozzá láncfűrész is.

RÚGD KI A HANYAG INASOKAT!

Az ápoltak vezetik a tébolydát? Ha nem vagy otthon, ki felel a várért? Ki intézi az üzleti ügyeidet?

A színvonalas ügyfélszolgálat egy dolog. Emberek is kellenek hozzá, akik megfelelően működtetik. Amikor a mélyben rejtőző lényegre összpontosítasz, könnyen megfeledkezhetsz a felszínről. Valójában mennyibe kerül neked egy 8 dolláros órabérért dolgozó képzetlen recepciós, ha pocsék hozzáállással végzi a munkáját? Ahhoz, hogy az ügyfeleidet elkötelezett hívekké és térítőkké tehesd, az alkalmazottaidnak is osztaniuk kell az ügyfélszolgálati filozófiádat. Nem hagyhatod, hogy bármelyik alkalmazott tönkretegyen egy több millió dolláros befektetést. *Nincs az a pénz, ami ellensúlyozhatná az unott arcú, kelletlen személyzetet.*

Azt, hogy egy vállalkozás sikere végső soron nem az elegáns külcsínen, hanem a kiszolgálás minőségén múlik, egy kilencnapos Las Vegas-i tartózkodás során tanultam meg. A legtöbb ember kikapcsolódni megy Vegasba, hogy egy időre menedékre leljen a munkatársak, a hozzá nem értő alkalmazottak, a mocskos házak, a forgalom és úgy általában az élettel járó cirkusz elől. Vegas elvileg a menedékre vágyók Mekkája. Egy barátom cégének jóvoltából, amely egy szakmai konferenciára volt hivatalos, először a Rio Hotelben szálltam meg. Még soha nem laktam a Rióban, és magamtól nem is vettem volna számításba a helyet. A szálloda kissé kopott és ódivatú, az ágyak kemények, a berendezés lestrapált. A személyzetet viszont nagyon kedvesnek találtam. A kártyaasztalnál az osztók barátságosak voltak, a kaszinó alkalmazottai pedig örömmel teljesítették a kisebb kéréseinket. Kimondottan jól éreztem magam a Rióban.

Három éjszaka után átköltöztem a Venetian Hotelbe, ahol az American Express kártyámhoz járó személyi asszisztens foglalt nekem szobát. Azoknak, akik nem ismerik a Venetiant: ez egy fényűző berendezésű új szálloda, díszes oszlopokkal és tartóelemekkel, pazar csillárokkal, és a gazdagság minden egyéb kellékével, amitől az ember királyi fenségnek érezheti magát. A szobafoglalásom hat napra szólt.

Az után a hat nap után soha többé nem fogok megszállni a Venetian Hotelben. Gyönyörű a fenséges, olasz stílusú épület, de a személyzet katasztrófa. A rémálom már az első napon elkezdődött, és mindennap folytatódott: hanyagolták a takarítást; elfogadhatatlanul hosszú ideig várakoztattak, mire kegyeskedtek kapcsolni a szobaszervizt; elmulasztották teljesíteni az ígéreteiket; gépiesen, faarccal végezték a munkájukat; és még túl is számláztak. Összességében mindennek lehetett nevezni a szállodát, csak békés menedéknek nem. A kellemetlen élményből két fontos tanulságot vontam le:

1) Az alkalmazottak ugyanúgy szívügyüknek kell, hogy érezzék az ügyfelek színvonalas kiszolgálását.

2) Egy termék semmilyen vonzó tulajdonsága nem képes ellensúlyozni a rossz szolgáltatást.

Először is, az alkalmazottaidnak képesnek kell lenniük rá, hogy közvetítsék az ügyfélszolgálati filozófiádat. Ők a céged nagykövetei, és ők váltják valóra az elképzeléseidet. Lényegében ők a kastélyod inasai, és ha gorombán viselkednek a vendégekkel, rólad alakul ki rossz benyomás. *A közönségnek a cégedről alkotott véleményét az alkalmazottaid alakítják ki.*

Vajon a Venetian Hotel üzletpolitikája volt, hogy ilyen unottan és tiszteletlenül bánjanak velem? Kétlem. A vezetés és az alkalmazottak – és nem is csak egy, hanem több alkalmazott – közötti kommunikáció nem működött megfelelően. Természetesen nem állhatsz egész nap személyesen a bástyán. Az alkalmazottaidnak kell helytállniuk, és ha nem tartod szemmel a munkájukat, aláássák a szándékaidat, és kövenként szétlopkodják a várat. Az ügyfélszolgálati filozófiád érdektelen, ha az alkalmazottak nem képviselik az elveidet, és nem közvetítik az ügyfelek felé.

A második tanulság a következő: nincs az a látványosság – legyen szó élvonalbeli technológiáról (menő webhelyekről) vagy pazar építészeti megoldásokról (fényűző szállodákról) –, ami képes lenne ellensúlyozni a szegényes ügyfélszolgálatot. Hiába ölt csillagászati összegeket a Venetian a külcsínbe, a márványpadlóba és a díszes oszlopokba, a kiszolgálás attól még pocsék maradt. A Rio Hotel ezzel szemben kitűnően gondoskodott a vendégeiről, és igazi élmény volt ott megszállni, az avíttas épülettől függetlenül.

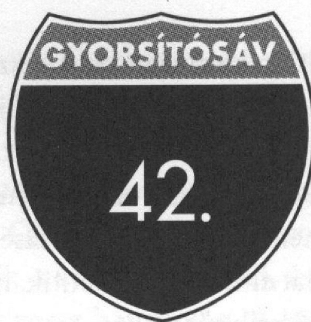
Ebből az ellentétpárból csak egy irányban lehet jól kijönni: a lelkes, színvonalas kiszolgálás képes ellensúlyozni a hiányosságokat, a szemkápráztató látványosságok azonban nem pótolhatják a készséges és barátságos kiszolgálást. A Venetian Hotelben akár tömör aranyból is lehetett volna a padló. Nem számított volna. *A pocsék kiszolgálást semmi sem teszi jóvá!*

A tiéd lehet a világ legjobb szállodája Kalifornia legszebb strandján; ha a személyzet nyűgnek tekinti a vendégeket, és magasról tesz a kéréseikre, a vendégek nem fognak visszatérni. Egy üzleti vállalkozás exponenciális növekedését a lelkes ügyfélszolgálat táplálja, ezért a frontvonalban dolgozóknak muszáj osztozniuk a látomásodban. A vezérigazgatói iroda falára kiakasztott fellengzős mottók és alapelvek mi sem érnek.

ÖSSZEGZÉS: A GYORSÍTÓSÁV FELISMERÉSEI

- Az üzlettársi viszony éppen olyan fontos, mint a házasság.
- Ha jó könyvelőid és jogászaid vannak, ezreket vagy akár milliókat takaríthatsz meg.
- Könyvelőid és jogászaid kulcsot kapnak a váradhoz, ezért győződj meg róla, hogy teljes mértékig megbízhatsz bennük, mert egyaránt hatalmukban áll jót és rosszat tenni neked.

- A korlátlan bizalom korlátlan kockázatoknak tesz ki.
- A vak bizalom beláthatatlan következményekkel járhat.
- A közönségnek a cégedről alkotott véleményét az alkalmazottaid alakítják ki.
- A lelkes ügyfélszolgálat képes ellensúlyozni a hiányosságokat, a szemkápráztató látványosságok azonban nem pótolhatják a készséges és barátságos kiszolgálást.
- Ügyfélszolgálati filozófiádat emberek közvetítik, nem a vezérigazgatói iroda falára kiakasztott nagyratörő célkitűzések.



Ments meg valakit!

„A piac egy jó termékkel sosem tud telítődni, egy rosszal viszont nagyon gyorsan."

~ Henry Ford

A HERCEG A HÓFEHÉR PARIPÁN

A terméked vagy szolgáltatásod olyan valakinek, mint a várva várt herceg a hófehér paripáján? „Ő" lesz a megmentő? Vagy a lovagodat önzésből gyúrták, és csak azt reméled, hogy bevágtat a piacra a fekete csődörén, és gazdaggá tesz, miközben megengedi, hogy a saját főnököd légy?

A „MORZSÁK" ZSÚFOLT VILÁGA

Azok a vállalkozások, amelyek azért tolonganak a piacon, hogy „nekik is jusson a morzsákból", pontosan azt is kapnak: morzsákat. Az ember lépten-nyomon olyan vállalkozásokba botlik, amelyek nem valós szükségletekre, hanem valami másra alapozzák a működésüket. Ezeknek a vállalkozásoknak nincs önálló arculatuk vagy megkülönböztető jegyeik, így aztán hamar a „morzsák" feneketlen mélységébe süllyednek, és őrületbe kergetik a tulajdonosaikat, amint a „légy a saját főnököd" illúziója szertefoszlik. A téves feltételezésekre épített vállalkozások villámgyorsan a tömegcikkek kukájában kötnek ki, és elkerülhetetlenül arra kényszerítik az embert, hogy sakk helyett dámázzon.

Mi a tömegcikk? A tömegcikk olyan termék vagy szolgáltatás, amely márkától vagy szolgáltatótól függetlenül egyformának tűnik. A légi közlekedés például jelentős mértékben tömegcikké vált szolgáltatás. A legtöbb ember nem egy adott légitársasághoz, csupán a legjobb árhoz hűséges. A szolgáltatás így tömegcikké válik. Egy másik jó példa a benzin. A többségnek mindegy, melyik benzinkútnál tankol, mert lényegében ugyanazt a tömegcikket kapja.

Azt, hogy az ember megvásárol-e egy tömegcikket, többnyire egyetlen mutató alapján dönti el, és ez a mutató: az ár. Ha nem az ár alapján döntesz, akkor a gyártó

elégedett lehet, mert sikeresen különböztette meg a termékét a hasonló termékektől. Ha a terméked beleolvad a szürke tömegbe, nincs esélye a piacon, és arra fogsz kényszerülni, hogy az ár csökkentésével tűnj ki a tömegből.

HA BESZÁLLSZ AZ ÜZLETBE, MEGFELELŐ OKKAL TEDD!

Miért fogtál üzleti vállalkozásba? Valószínűleg téves indíttatásból.
A limuzinkölcsönzők tökéletes példái a homokra épített vállalkozásoknak. Ezen a területen úgy váltogatják egymást a cégek, mint fények a közlekedési lámpán. Mi késztet valakit arra, hogy limuzinkölcsönzőt nyisson? Ritkán a kereslet. Többnyire azért száll be ebbe az üzletbe, hogy kielégítse a saját önző vágyát – ahogy én is akartam évekkel ezelőtt. A limuzinüzlet valójában egyfajta diplomamunkának tűnt a taxisofőrködés után. Vajon a piacon szükség volt egy új limuzinkölcsönző cégre? Az volt a szándékom, hogy sokkal jobb szolgáltatást nyújtok a versenytársaknál? Nem. A célom teljes mértékben önző volt: *saját limuzinkölcsönző cégre vágytam.*

Ez a hozzáállás túlkínálatot és gyengülő keresletet eredményez: túl sok limuzin fog szaladgálni az utakon, miközben nincs elég ügyfél. Amikor pedig a kínálat meghaladja a keresletet, az árak törvényszerűen zuhanni kezdenek, és a termék vagy szolgáltatás tömegcikké válik. Ha teljesen figyelmen kívül hagyod a piaci szükségleteket, egyenes út vezet a tömegcikké váláshoz, amikor is el kell majd adnod a lelked annak a vevőnek, aki a legkevesebbet kínálja. Honnan indul ez az őrület? Onnan, hogy egyesek nem üzleti indíttatásból vágnak bele üzleti vállalkozásokba, hanem azért, hogy „azt csinálhassák, amit szeretnek" vagy „azt csinálják, amihez értenek".

Egy úriember, aki egy szőnyegtisztító vállalkozás tulajdonosa, hasonló történetet tett közzé a Fastlane-fórumon. Ezt írta:

> *A gond az, hogy bár rendkívül magas színvonalú szolgáltatást nyújtok, olyan tevékenységet végzek, amire az emberek nem akarnak áldozni. Mindenki addig halogatja a szőnyegek kitisztíttatását, amíg csak fizikailag lehetséges. Vagyis a szolgáltatásom valójában nem sokat ér. Így aztán arra a következtetésre jutottam, hogy új alapokra kell helyeznem a vállalkozásomat. De min változtassak, és milyen szükségleteket vegyek célba? Mit tartanak ma az emberek értékesnek? Azt hiszem, olyan üzleti területen tevékenykedem, amelyik téves előfeltételezéseken alapul.*

Sajnálom ezt a fickót. Miért is indított szőnyegtisztító vállalkozást? Mert kereslet volt rá? Vagy azért, mert *meg kellett élnie valamiből, és saját vállalkozást akart?* Bármi volt is az ok, most egy olyan területen tevékenykedik, ahol a szolgáltatása tömegcikké vált. A vállalkozóknak minden ügyfélért meg kell küzdeniük, miközben egyre kevesebb és kevesebb pénzt kérhetnek tőlük. Hősünk csak akkor tud talpon maradni, ha csökkenti az árait.

Azt válaszoltam neki, hogy sajnos nem tudja új alapokra helyezni a tevékenysé-

gét, mert már benne van az üzletben. Ha a kiindulópontja helyes lett volna, akkor eleve nem száll be ebbe az üzletágba, vagy kezdettől fogva egy kielégítetlen szükségletet célzott volna meg. Ha egy üzletbe százak szállnak be csak azért, mert kedvük szottyan hozzá, vagy mert értenek az adott területhez, de közben nem törődnek a kereslettel, akkor pontosan ilyen helyzetbe lavírozzák magukat: árháborút folytathatnak pár nyomorúságos dollárért, mert kicsi az igény (korlátozott a kereslet), viszont túl sok a szolgáltató (túl nagy a kínálat). Nem azért létfontosságú górcső alá venni a keresletet, hogy utólag változtathass valamin, hanem azért, hogy már az elején lásd, ha az adott üzletágat jobb *teljesen elkerülni,* illetve hogy azonosíthasd azokat a konkrét problémákat, amelyekre megoldást kínálva érdemes lehet beszállni az üzletbe. Ha a terméked vagy szolgáltatásod nem herceg hófehér paripán, és nem tűnik ki a tömegből, akkor elkerülhetetlenül tömegcikk lesz belőle.

NE A VERSENYTÁRSAK HÁTÁT BÁMULD!

Bár az internetes szolgáltatásomat a nagyközönségnek, a fogyasztóknak szántam, a fizető ügyfeleim kisvállalkozók voltak. Amikor napi rendszerességgel kisvállalkozók százaival kerülsz kapcsolatba, világos képet kapsz arról, hogy ők hogyan közelítik meg az üzletet. Én tévesen azt feltételeztem, hogy minden vállalkozó úgy gondolkodik, mint én, miközben az igazság ennek gyakran az ellenkezője volt. Hamar megtanultam, hogy *a legtöbb vállalkozó nagyobb figyelmet szentel a versenytársainak, mint a saját üzletének.* Ahelyett, hogy a saját dolgával törődne, azt figyeli megszállottan, hogy mit csinálnak a többiek. Amikor pedig így tesz, akkor elhanyagolja a saját termékét, és hagyja, hogy mások diktáljanak, ahelyett, hogy elébe menne a dolgoknak.

A szemedet a járműveden és az úton tartod? Vagy nyújtogatod a nyakad, hogy lásd, merre megy a többi autó? Jaj, ne! Az Excel Limousine öt dolcsival csökkentette az óradíját! Segítség, hívják az árrendőrséget! Szent ég! A Godfrey Limousine 2009-es modellként hirdeti a limuzinját, pedig 2003-as! Máris hívom az ügyvédemet! Ha folyton a versenytársak hátát bámulod, akkor nem látod az utat. Ha másokat követsz, akkor nem állhatsz te az élre, és ha nem te állsz az élen, akkor nem fogsz újítani sem. Ha úgy érzed, hogy muszáj az X vállalat lépésére válaszolnod, akkor hátra és nem előre tekintesz. Miért nem állsz te az élre? Ha nincs más gondod, csak az, hogy mit csinálnak éppen a versenytársaid, akkor a vállalkozásodat és az ügyfeleidet is megcsalod.

HOGYAN AKNÁZHATOD KI A VERSENYTÁRSAKAT?

Teszek egy újabb szentségtörő kijelentést: az idő 95%-ában meg kell feledkezned a versenytársakról. A fennmaradó 5%-ot pedig arra kell használnod, hogy kihasználd a gyengeségeiket, és megkülönböztesd magad tőlük. Ha megfeledkezel a versenyről, akkor kénytelen leszel a *saját* vállalkozásodra összpontosítani: újítani és megnyerni az ügyfelek szívét és elméjét. Amikor pedig kielégíted az igényeiket, és egyre többen válnak a híveddé, valami váratlan dolog történik: *mindenki téged kezd követni.*

A saját üzletágamban én vezetem a falkát. Újítottam, és mindenki engem kezdett utánozni. Ha a webhelyemen bevezettem egy új szolgáltatást, néhány hónappal később a versenytársaim is előálltak ugyanazzal. Kitaláltam az ügyfélkörépítés bevételi modelljét, amit aztán számtalanszor lemásoltak. Én viszont nem figyeltem árgus szemekkel senki mást. Csak a saját sikerem foglalkoztatott, és az, hogy az ügyfeleim elégedettek legyenek.

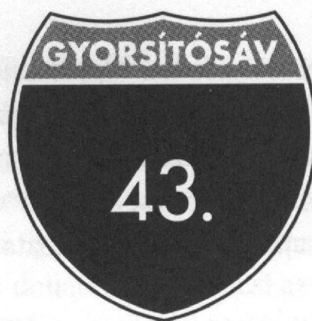
Azon ritka alkalmakkor, amikor mégis vetsz egy pillantást a versenytársaidra, az legyen a célod, hogy kiaknázd a gyengeségeiket, és megkülönböztesd a termékedet az övéktől. *Derítsd ki, mi olyat csinálhatsz, amit ők nem.* Találd ki, mire van igény. Használd ki az ügyfélszolgálatuk baklövéseit. Tényleg senki nem nyújt tisztességes szolgáltatást? Az elégedetlen ügyfelek úton-útfélen kinyilvánítják a nemtetszésüket a weben?

Amikor elindítottam a limuzinkölcsönzői jegyzékemet, a konkurenciát meglevő webhelyek és a hagyományos „sárga oldalak" jelentették. Mindkettőnek ugyanaz volt a gyenge pontja: *a kockázat.* Ha hirdetni akartál, egy rakás pénzt kellett fizetned előre, függetlenül a reklám eredményességétől. Ha 5 ezer dollárt költöttél a hirdetésre, és az egyetlen új ügyfelet szerzett neked, akkor egyetlen ügyfél 5 ezer dollárodba került. Elég ijesztő kilátás, ugye? Én úgy gondoltam, hogy ez a vállalkozóknak túl kockázatos, ezért megoldást kerestem a problémára.

Egy már bejáratott vállalkozás esetében a versenytársak gyakran nem azt mutatják meg, hogy mit csinálj, hanem azt, hogy mit ne csinálj. A legnagyobb riválisomról köztudott volt, hogy soha nem válaszol az e-mailekre. Én nem követtem el ezt a hibát, és ezzel előnybe kerültem. Ha egy pillanatra leveszed a szemed az útról, és a versenytársakra pillantasz, a gyenge pontjaikat keresd. A gyengeségek kiaknázására egész márkákat lehet építeni – *a tömegcikké válás ellen az a legjobb védelem, ha mindenki mástól különbözöl.* Mit csinálnak rosszul a többiek? Mit lehetne hatékonyabban csinálni? A kiugrás kulcsa az elégedetlen fogyasztók szürke zónájában rejlik. A jellegtelen tömegcikkek és -szolgáltatások egyetlen alternatívája az egyedi arculat, amit innovációval és a versenytársak gyengeségeinek elemzésével teremthetsz meg. *Légy úttörő!*

ÖSSZEGZÉS: A GYORSÍTÓSÁV FELISMERÉSEI

- A terméked vagy szolgáltatásod tömegcikké válik, ha téves indíttatásból – „saját üzletet szeretnék" vagy „értek hozzá, ezért ezt fogom csinálni" – fogsz üzleti vállalkozásba.
- Ha folyton csak a versenytársaidat figyeled és majmolod, akkor semmi újat nem fogsz tudni nyújtani.
- A versenytársak arra jók, hogy kihasználd a gyengeségeiket.



Építs márkát, ne vállalatot!

„Mindenkinek lóg egy láthatatlan tábla a nyakában, amelyre ezt írták: »Éreztesd velem, hogy fontos vagyok!« Ezt soha ne felejtsd el, amikor emberekkel dolgozol."

~ Mary Kay Ash

A KIRÁLYNŐ: MARKETING ÉS MÁRKAÉPÍTÉS

Ha a sakkban elveszíted a királynőt, akkor elveszíted a játékot. Az üzleti életben a legtöbb vállalkozó királynő nélkül játszik.

Előfordult már veled, hogy vásároltál valamilyen terméket a televízióból, és amikor kipróbáltad, kiderült, hogy használhatatlan, és köze nincs ahhoz, amit a reklámban állítottak róla? Előfordult már, hogy ezt követően elégedetlenül megpróbáltad visszaküldeni a terméket, de elhajtott egy fickó, aki a beszéde alapján valószínűleg két számjegyű IQ-val rendelkezett? Ez a marketing hatalma: rossz emberek, rossz szolgáltatás, rossz termék, de KIVÁLÓ MARKETING. Ha a terméked éppen hogy csak tűrhető (gyenge a huszár), az ügyfélszolgálatod béna (a futárok részegek), és hozzá nem értő emberek dolgoznak a cégednél (idióták állnak a bástyán), egy erős királynő még mindig ki tud húzni a slamasztikából.

A legerősebb figura a sakkban és az üzleti életben egyaránt a királynő. A marketing képes rávenni az embereket egy középszerű termék megvásárlására. A marketing képes elrejteni vagy álcázni a kiszolgálás hibáit. A marketing képes elhomályosítani a hozzá nem értést, és képes az emberek fejében elválasztani a tettest attól, amit elkövetett. A marketing hatalma abban rejlik, hogy egy erőteljes reklámkampány képes sikeressé tenni egy terméket akkor is, ha csótányok bujkálnak alatta. A marketing a látszat játéka, és bármi legyen is a látszat, az lesz a valóság.

ÉPÍTS MÁRKÁT, NE VÁLLALATOT!

A vállalatok a túlélésért küzdenek. A márkák az örökkévalóságért. A tömegcikké

válás ellen a legjobb védekezés a márkaépítés. Ha a céged csak azért van jelen az üzleti életben, hogy pénzt keress vele, és ki tudd fizetni a havi számlákat, akkor te csak dámázol, és a szemléleted egydimenziós. Az emberek nem cégekhez és vállalatokhoz hűségesek, hanem márkákhoz és kötelékekhez.

Szeretem a Coca-Colát, és utálom a Pepsit. Hűséges vagyok a Coke-hoz, és nem érdekel, ha a Pepsi hirtelen egy dolcsival olcsóbb lesz – akkor is Coca-Colát fogok venni. A Coca-Cola felépített egy márkát, és ennek a márkának az ereje a rendíthetetlen hűségben és az eltéphetetlen kötelékekben rejlik. Objektív szemmel nézve, tényleg jobb a Coke, mint a Pepsi? Nem tudom, de nem is érdekel.

Ha meghallod, hogy „Volvo", mire gondolsz? Szerintem a biztonságra. És ha azt, hogy „Porsche"? Valószínűleg a sebességre. Mi a helyzet a Ferrarival? Lefogadom, hogy a gazdagságot idézi fel benned. Volkswagen? Praktikus. Toyota? Megbízható. Ha viszont valaki a Chevrolet-t említi, semmit sem tudok azonnal rávágni, mert nem jut eszembe más, csak a fenyegető csőd, a civakodás a szakszervezetekkel és a kiszámíthatatlanság. Egyes autógyártók erős márkát teremtettek, míg mások a vállalat megerősítésére koncentráltak.

Szőnyegtisztító vállalkozást működtető barátunknak is csak cége van; márkája nincs. Csak egy cég tud meghasonlani önmagával, egy márka nem. Ha barátunk ki akar tűnni egy olyan üzletágban, ahol rengetegen tülekednek a morzsákért, akkor meg kell teremtenie a saját márkáját, és meg kell különböztetnie magát a többiektől. Lamborghininek kell lennie a dugóban álló Chevyk között. De mivel különböztetheti meg a vállalkozását a többi szőnyegtisztító cégtől? Miért hívnák őt akkor is, ha az árai 20%-kal magasabbak?

Ezekre a kemény kérdésekre kemények a válaszok is, legfőképpen azért, mert barátunk téves indíttatásból szállt be ebbe az üzletágba. Az alapos vizsgálódás azonban rávilágít, hogy gátlástalan versenytársainak többsége a beetetés módszerét alkalmazza – meghirdet valamit olcsón, aztán különféle kifogásokkal rásóz a vevőre valami drágábbat –, és apró betűs kiegészítésekkel bástyázza körül magát. Lehet, hogy ez a gyengeség kiaknázható? Én azt javasoltam neki, hogy az emiatt bosszankodó ügyfelekre összpontosítson, és erre alapozza a saját márkáját: legyen ő a komoly, szavahihető szőnyegtisztító, akinél az árak rögzítettek, és nincsenek sem rejtett költségek, sem apró betűs rész.

A közismert számítógépgyártó, az Apple nagyszerű példája annak, hogyan lehet egy márkát felépíteni szükségletek vagy kellemetlen tapasztalatok kiaknázásával. Az emberek gyűlölik a vírusokat, a kémprogramokat és a folyamatosan frissítést ajánlgató ablakokat, amelyek ma már elválaszthatatlanul hozzátartoznak egy PC-hez. Az Apple a PC-k hiányosságait használta ki, és megoldást kínált a problémáikra. Ez tette a világ egyik legsikeresebb márkájává. Az Apple nem olcsó, de mivel magas presztízsű márka, nyugodtan kérhet magasabb árat. Ha az ember kimondja, hogy „Apple", többek között ezek jutnak róla eszébe: kreatív, divatos, könnyű, menő. A „PC" ezzel szemben ilyesmiket idéz fel: kék halál,

tiltott műveletek, és „a frissítés hatályba lépéséhez indítsa újra a számítógépet tizenhétszer". Az egyik csupán üzleti vállalkozás – a másik azonban márka.

LÉGY EGYEDI!

Egy márka felépítéséhez először is szükség van egy Egyedülálló Üzleti Ajánlatra (EÜA; egyedi értékesítési ajánlat – angolul Unique Selling Proposition vagy USP). Ha a vállalkozásod nem tud ilyet kínálni, akkor csak sodródsz a tengeren a morzsahalászok között, kormánylapát nélkül, kitéve a piaci viharok kényének-kedvének. Egy EÜA nélküli vállalkozás semmi egyedit, semmi különlegeset és semmilyen előnyt nem képes nyújtani, amiért a vevő mellette döntene a versenytársak helyett, legfeljebb alacsony árakba csomagolt reményt. Az EÜA a márkád horgonya. Mitől más a céged, mint a többi? Mi emel ki a tömegből? Mit fogja arra késztetni a fogyasztókat, hogy téged válasszanak valaki más helyett?

Az én Egyedülálló Üzleti Ajánlatom erőteljes volt: kockázatmentes hirdetés. „Ha nem küldök semmit, akkor nem fizet semmit." A hirdetők pedig százszámra csatlakoztak, mert elegük volt abból, hogy a szaknévsorban reklámozzák magukat, ahol erre a kockázatos ajánlatra kellett rábólintaniuk: „Fizessen előre 5000 dollárt, aztán imádkozzon." Én felfedtem egy fájó pontot, és gyógyírt kínáltam rá. Szőnyegtisztító barátunknak nem volt Egyedülálló Üzleti Ajánlata, ezért semmivel sem tűnt ki a tömegből. Olyan volt, mint egy magányos rizsszem egy ötvenkilós, rizzsel teli zsákban.

Az Egyedülálló Üzleti Ajánlat a márkák legfontosabb építőköve, amely nemcsak a magasabb árakat, hanem akár egy gyengébb terméket is képes ellensúlyozni. A FedEx ezzel mutatkozott be a világnak: „Az Ön csomagja holnapra minden kétséget kizáróan célba ér." Az M&M egyedi üzenete ez volt: „Csak a szádban olvad, nem a kezedben." Figyeld meg, hogyan mutatnak rá ezek az Egyedülálló Üzleti Ajánlatok az előnyökre! Én nem szeretem a Domino Pizzát (annak ellenére, hogy valamikor az alkalmazottjuk voltam), de ez nem akadályozta meg őket abban, hogy felépítsenek egy pizzabirodalmat erre az Egyedülálló Üzleti Ajánlatra alapozva: „Ha nem kapja meg a pizzánkat 30 percen belül, akkor a vendégünk volt rá!" A Domino azonosította az igényt: a házhoz szállítás legyen gyors. Megoldották, márkát alapoztak rá – a többi történelem. Hogyan sikerült a Dominónak betörnie egy ilyen zsúfolt piacra, és ott győzelmet aratnia? A márkaépítés és a marketing – a királynő – segítségével.

DOLGOZD KI A SAJÁT EGYEDÜLÁLLÓ ÜZLETI AJÁNLATODAT!

Hogyan állíthatsz össze egy ütős EÜA-t a céged számára? Öt egyszerű lépést kell végrehajtanod.

1. lépés: Azonosítsd az előnyöket!

Megfelelő indíttatásból szállj be az üzletbe: azért, hogy megoldj egy problémát, vagy kielégíts egy szükségletet. Ez lesz az első EÜA-d alapja. Ha már kiléptél a piacra, akkor határozd meg a terméked legnagyobb előnyét – azt, amelyik megkülönböztet

a versenytársaidtól. Mindig a fogyasztókra összpontosíts, és az ő igényeiket és vágyaikat tartsd szem előtt.

2. lépés: Légy egyedi!

Az EÜA célja az, hogy kiemeljen a versenytársak közül. Logikus érvekkel meg kell győznöd a fogyasztót arról, hogy a te cégedet érdemes választania, különben lemond az általad kínált előnyökről. Az EÜA-ban olyan erőteljes üzeneteket kell közvetítened, amelyek különösen ösztönzően hatnak a fogyasztóra, és gyors cselekvésre késztetik őt. Ahelyett, hogy „Fogyjon le!", mondd azt, hogy „Égjen a zsír!" vagy „Szabaduljon meg örökre a fölösleges kilóktól!" Ejtsd az olyan szlogeneket, hogy „Fejlessze a vállalkozását!" – mondd helyette azt, hogy „Növelje robbanásszerűen a bevételeit!" vagy „Döntsön eladási rekordokat!"

Az EÜA-d egyedisége egyértelmű vásárlási döntésekre kényszeríti a fogyasztót. Ha PC helyett egy Mac mellett döntesz, akkor a biztonságot, a gyorsaságot és a megbízhatóságot választod a vírusokkal és a feleslegesen felduzzasztott alkalmazásokkal szemben.

3. lépés: Fogalmazz egyértelműen, és adj biztosítékot!

Az üzleti életben nagy a zaj. Ha túl akarod kiabálni, el kell oszlatnod valahogy a fogyasztók természetes kétkedését. Ezt úgy érheted el, hogy konkrétan és egyértelműen fogalmazol, és lehetőség szerint valamilyen biztosítékot is adsz.

WEBHELY: „Ha autóját nem értékesítjük 20 napon belül, akkor elengedjük a jutalékot!"
TERMÉK: „Ha nem sikerül legalább 10 kilót leadnia, egy fillért sem kell fizetnie!"
SZOLGÁLTATÁS: „Ha nem adom el a házát 30 napon belül, akkor én veszem meg!"

A Domino Pizza nem „pontos házhoz szállítást" ígért, hanem azt, hogy ha a pizzát nem szállítja ki 30 percen belül, akkor a pizza ingyen volt. Konkrét ígéretet tettek, és biztosítékot adtak a teljesítésére. (Ha nem teljesítjük a vállalásunkat, akkor ingyen kapja a pizzát!) Én azt vállaltam, hogy reménybeli ügyfeleket közvetítek a hirdetőimnek. Ha nem teljesítem, amit vállaltam, akkor én sem kapok tőlük pénzt. „Ha nem juttatjuk ügyfélhez, egy fillért sem kell fizetnie!"

4. lépés: Az üzenet legyen rövid, világos és tömör!

A legjobb EÜA-k rövidek, világosak és hatásosak. Hosszú, körülményes mondatokat senki sem szeret olvasgatni. Az ilyeneket egyszerűen átugorják.

5. lépés: Az EÜA-t építsd be MINDEN marketinganyagodba!

Az Egyedülálló Üzleti Ajánlat semmit sem ér, ha nem közvetíted üzleti vállalkozásod valamennyi kommunikációs csatornáján. Az EÜA-nak minden nyilvános megjelenési felületen szerepelnie kell:

- A teherautóidon és egyéb járműveiden, illetve a cég ingatlanainak falán.
- A reklám- és promóciós anyagokban.
- A névjegykártyákon, levélpapírokon, cégéreken, katalógusokban és szórólapokon.
- A webhelyeden és az elektronikus leveleid aláírásában.
- Az üzenetrögzítődön, a recepciósok és értékesítők kalauzában, és így tovább.

6. lépés: Váltsd valóra az ígéretet!

Az EÜA-nak elég erőteljesnek kell lennie ahhoz, hogy rávegye az embereket a vásárlásra, vagy ami még jobb, a márkaváltásra. Ha nem sikerül megragadnod a közönség figyelmét, vagy a „horog" (a kínált előny) túl kicsi, akkor a dolog nem fog működni. És ami a legfontosabb: az EÜA-ban vállaltakat teljesítened is kell. Azt kell tenned, amit megígértél. Ha a pizzát csak 40 perc alatt szállítod ki, akkor a 30 perces garancia nem más, mint átverés. Ha az Egyedülálló Üzleti Ajánlat valótlant állít, az hamar kiderül, és a „humánerőforrás-rendszer" alaposan lehúzza a keresztvizet a cégedről.

KELTS ZAJT!

Amikor legközelebb elakadsz egy forgalmi dugóban, nézz körül. Minden autót egyformának fogsz találni. Egyik sem vonja különösebben magára a figyelmet. A motorok egyhangú dohogása álmosító masszává folyik össze. Én üzletre születtem, ezért részesítem előnyben a Lamborghinit: a hangja kiemelkedik a zajból – és a márkádnak is így kell tennie.

Nézz szembe a tényekkel: senki sem akar ugyanolyan lenni, mint mások. Az átlagos tinédzser mindent elkövet, hogy mindenki mástól megkülönböztesse magát, ezért botlik az ember lépten-nyomon mellbimbógyűrűkbe, szemöldök-piercingekbe, gótikus ruhákba és sminkekbe és tetoválásokba – mind-mind azt akarja kifejezni: „Senkihez sem hasonlítok!"

A sikeres vállalatok ugyanezt a szemléletet követik a márkaépítés és a marketingtevékenységek során.

Ezt a könyvet nem volt ugyan egyszerű megírni, de nem az írás az igazi kihívás. A neheze most jön: eljuttatni a könyvet az emberekhez. Miért ez a legnehezebb? Azért, mert a pénzügyekről és a pénzcsinálásról szóló könyvek piaca zsúfolt, és tele van morzsavadászokkal. Más szóval, fülsiketítő a zaj. Bár ezzel a könyvvel valóra vált egy álmom, ahhoz, hogy sikeres szerző legyek, a márkámnak túl kell kiabálnia a zajt.

Ha a Facebook-hírfolyamomra pillantok, mást sem látok, csak zajt.

Egy főiskoláról kibukott diák egy nap alatt 2000 dollárt keresett. Tudja meg, hogyan!

Nézze meg, hogyan keresek 15 000 dollárt havonta ezzel a fantasztikus lehetőséggel!

Újonnan induló, kényszerített mátrix alapú rendszer hat számjegyű jövedelmet garantál Önnek!

Csak most csatlakoztam ehhez a fantasztikus társvállalkozói programhoz, de már ma 300 dollárt kerestem!

Légy a saját főnököd!

Nemrég kiszámoltam egy internetes kalkulátorral, hogy a vagyoni helyzetemet tekintve a társadalom melyik rétegébe tartozom. A kalkulátor összevetette a nettó vagyonomat az összes egyesült államokbeli kortársaméval, és ennek alapján besorolt egy százalékosztályba. A felső 1%-ba kerültem. Bár ez valahol hízelgő, megmutatja a problémát is, amellyel meg kell küzdenem. A nettó vagyonom alapján „különleges" és „kiemelkedő" vagyok, de a látszatok világában ez elvész a zajban. Ha csak a Facebookot olvasgatod, soha nem találnád ki, hogy a nagy többségnek üres a zsebe. Nem. A Facebookon mindenki multimilliomos, sikeres edző, guru vagy modell. A saját területén mindenki a felső 1%-ba tartozik, természetesen az igazi felső 1%-ot is beleértve. Végül is, mindannyian kereskedők vagyunk, csak néhányan illúziókkal kereskednek. Ez azonban hatalmas zajt eredményez, és megnehezíti a valódi kereskedőknek, hogy hallassák a hangjukat. Amikor megpróbálod eladni magad a piacon, valahogy túl kell kiabálnod a zajt.

HOGYAN KIABÁLHATOD TÚL A ZAJT?

Öt módja van annak, hogy az üzenetedet a zaj ellenére eljuttasd a közönséghez: 1) légy megosztó, 2) légy pikáns, 3) kelts érzelmeket, 4) légy interaktív, vagy 5) légy szokatlan.

LÉGY MEGOSZTÓ!

A közönség megosztása valószínűleg nem a legjobb üzleti stratégia egy tömegpiaci márka számára, mivel szélsőséges álláspontok vagy üzenetek közvetítését igényli, márpedig nyilván nem akarod feldühíteni a reménybeli ügyfeleid felét. Egy webhely forgalmát vagy egy könyv olvasótáborát azonban nagyszerűen lehet növelni vele.

A megosztás éppen azért működik, mert szélsőséges nézőpontot mutat be, ami arra készteti az embereket, hogy vagy *imádjanak* vagy *gyűlöljenek* téged. Sarah Palin például megosztó személyiség. Vagy rajongsz érte, vagy a legszívesebben ledobnád egy hajóról az aligátoroktól hemzsegő Everglades-mocsárba. A politikai megmondóemberek provokatív, megosztó kijelentésekkel adják el a könyveiket, mert az olvasók szeretnek lelkesen egy ügy mellé állni, vagy éppen dühödten tiltakozni ellene. A megosztó webhelyek ugyancsak vonzzák a látogatókat, mert mindig lesznek, akik vehemensen védik az álláspontjukat, míg mások ugyanígy támadják őket. Ha a Chicago White Sox fanatikus szurkolója vagy, és indítasz egy gonoszko-

dó webhelyet, amelyik a Chicago Cubs bénázásán élcelődik, akkor számíthatsz rá, hogy megosztod a közönséget: egyesek mélységesen egyetértenek majd veled, és melléd állnak, míg mások tiltakozni és támadni fognak.

Lehet, hogy ez a könyv is megosztó. Bizonyára sokan elítélik és szélsőségesnek minősítik a nézeteimet, mert azok nem egyeznek a közvélekedéssel. Ez a fickó azt mondja, hogy kuponok kivagdosásával nem lehet meggazdagodni! Botrány! Hogy meri lefitymálni a nyugdíj-előtakarékossági számlámat?! Aki szembe megy a „normálissal", mindig is meg fogja osztani az embereket.

LÉGY PIKÁNS!

A szexszel mindent el lehet adni, és ezt a módszert használják a leggyakrabban a zaj túlkiabálására. A szex hatékony zajtörő, mert soha nem megy ki a divatból. Persze, túlzásba is lehet vinni, de az emberek mindig reagálni fognak rá. A GoDaddy internettartomány-bejegyző és webtárhely-szolgáltató cég 2005-ben sugárzott először hirdetést a Super Bowl ideje alatt, és a szex segítségével hívta fel magára a figyelmet. Ezt a következő években a mára már hírhedtté vált GoDaddy-lányos hirdetések követték. Szerintem maguk a hirdetések nem voltak különösebben jók, de tény, hogy sikerült felülemelkedniük a zajon, és felkelteniük az emberek figyelmét. Az eredmény? A cég értékesítési mutatói megugrottak, és a GoDaddy piaci részesedése 2006 után 32%-ra szökött fel.

A közösségi média hirdetői a Facebookon is gyakran építenek a szexre. Egy nő például marketingtechnikákról tart video-előadásokat – bikiniben. A bikinis oktatóvideók a szokásosnál *ötször* nagyobb nézettséget eredményeznek, és ötször annyi hozzászólást váltanak ki. Miért vonzanak több nézőt a bikinis előadások? Egyszerű: a szex elnyomja a zajt. A férfiak meglátják a nő telt kebleit a videó előnézetében, és arra gondolnak: „Húha! Ezt muszáj megnéznem!" De a nők is kíváncsiak: „Jesszus, ez tényleg bikinifelsőben tartja az előadást?" A trükk lényegében a közönség megosztásának és a szexnek a vegyítése.

KELTS ÉRZELMEKET!

A fogyasztók legtöbb vásárlási döntését az érzelmek vezérlik. Te is és én is azért vásárolunk dolgokat, mert érezni akarunk valamit. Nem azért veszek Lamborghinit, hogy el tudjak jutni A-ból B-be – ez csak az autó gyakorlati haszna. A büszkeség, a teljesítmény, a különlegesség, az adrenalin és a hírnév *érzése* miatt veszem meg.

Az amerikai állatvédők közhasznú társasága, az American Society for the Prevention of Cruelty for Animals (ASPCA.org) szintén a közönség érzelmeire igyekszik hatni. Ezt a szervezetet több mint egy évszázaddal ezelőtt alapították, mégsem hallottam róla soha, egészen a közelmúltig. Hogyan sikerült túlkiabálniuk a zajt? Úgy, hogy erőteljes marketingkampányt indítottak, amely az emberekben érzelmeket szabadított fel. A hirdetéseik ketrecbe zárt, bántalmazott állatokat mutattak, miközben a háttérben gyengéd, szívhez szóló muzsika szólt.

Ha képes vagy érzelmeket kelteni a közönségben, és el tudod érni, hogy *fontosnak érezzék* az „ügyedet", akkor vásárolni fognak. Villanyozd fel, ríkasd meg vagy nevettesd meg az embereket, hogy az üzeneted a zajon áttörve célba érjen – és minél többeket ösztönözzön vásárlásra.

LÉGY INTERAKTÍV!

Nézni valamit messze nem ugyanaz, mint csinálni. Azt mondják, ha fel akarod izzítani a benned rejlő szenvedélyeket, akkor vidd el egy tesztkörre álmaid autóját. Bármiről legyen is szó, a személyes kontaktus mindig erőteljesebb reakciót vált ki. Ha megkóstolhatsz, megtapinthatsz, vagy kipróbálhatsz valamit, akkor nagyobb a valószínűsége, hogy végül meg fogod venni.

Az interakció olyan, mint amikor meghallod a saját nevedet. Ez a legjobb érzés. A Facebookon a legnépszerűbb alkalmazások a „felmérések" és a „kérdőívek", mert az emberek szeretnek az önimádatban lubickolni. A kedvenc filmem a *Közönséges bűnözők!* A kedvenc ételem a pizza! Van egy uszkárom! Az emberek imádnak magukról beszélni, és ha ezt a tényt beleszövöd a marketingtervedbe, akkor a közönséget fogékonyabbá teheted a termékedre vagy szolgáltatásodra.

Például, ha én felmérést indítok azzal a szöveggel, hogy „A Gyorsítósávban száguldasz, vagy leragadtál a Kapaszkodósávban? Derítsd ki most!", akkor interaktív kampányt folytatok, amelynek az a célja, hogy bevonja a közönséget, és arra ösztönözze az embereket, hogy beszéljenek magukról. Amikor a reménybeli ügyfeleid kibújnak a csigaházukból, és megosztanak veled egy darabot a lelkükből, közelebb érzik magukat hozzád, mintha személyes ismerősök lennétek. Egy ismerőstől pedig szívesebben vásárolnak, mint egy arctalan vállalattól.

„Ha kíváncsi a folytatásra..." Egyes cégek arra használják a hagyományos médiát és az internetet, hogy elősegítsék az interakciót. Nemrég láttam egy autógyártó cég reklámját, amelynek a története egy nyaktörő tempójú autós üldözésre épült. A történetet a legizgalmasabb résznél függőben hagyták, és kiírták a nézőnek: „Ha kíváncsi a folytatásra... látogasson el a webhelyünkre!" A befejezetlen történetek felcsigázzák a közönséget, és a reménybeli ügyfelek kénytelenek ellátogatni egy webhelyre, hogy megtudják a történet végét. A webhelyek pedig elősegítik az interaktivitást.

A közösségi média, a blogok és a „Web 2.0" forradalma az interaktivitásra épül. Nem csak el akarsz olvasni egy cikket – hozzá is szeretnél szólni! A világnak meg kell ismernie a te véleményedet is!

LÉGY SZOKATLAN!

A megszokás kioltja a hatást. Ha valamit (de legalábbis valami hasonlót) már vagy háromtucatszor láttál az elmúlt hónapban, szerinted még mindig működni fog? A „Légy a saját főnököd!" szlogent például már olyannyira elcsépelték, hogy megfosztották minden erejétől. Az ember mégis úton-útfélen olyan reklámokba bot-

lik, amelyek öles betűkkel hirdetik, hogy „Légy a saját főnököd!", és az úgynevezett guruk is úgy ismételgetik ezt a közhelyet, mintha még lenne bármilyen hatása. Az igazság azonban az, hogy addig sulykolták, amíg tökéletesen szét nem porladt. Mi a fenéért használnád?

Mi számít szokatlannak? Hallottál már olyanról, hogy egy Lamborghinit egy dollárért árultak? Én biztosan nem. Ha hallottam volna, emlékeznék rá. Egy ilyen reklámfogás felkeltené az emberek kíváncsiságát, mert szokatlan. Ki az az őrült, aki egy dolcsiért hajlandó megválni egy ilyen méregdrága autótól? Nem átverés? Mi benne a trükk? Ezt látnom kell!

Egy másik példa a szokatlanra az, amikor valaki a megszokotton gúnyolódik, vagy megszakítja azt. Emlékszel az Energizer-nyuszira? Még mindig megy (és megy, és megy…) Ezek a reklámok a szokatlanra építették a márkát: a hirdető megírt egy sor sablonos és unalmas üzenetet, majd összetörte azokat az Energizer-nyuszi hirtelen felbukkanásával. Számítottak arra, hogy a közönség jól ismeri a szokásos üzeneteket (Jaj, ne, már megint egy unalmas reklám!), és azzal sokkolták őket, hogy az unalmat megszakították egy rózsaszín nyúllal. Az AdAge.com szerint az említett reklámok minden idők száz legjobb reklámkampánya közé tartoznak.

A megszokottból csináltak viccet a Geico biztosítótársaság reklámjai is, amelyek hétköznapi élethelyzeteket mutattak be, de a jelenetekbe egyszer csak beszúrtak egy meglepő csattanót: „Jó hírem van! Egy csomó pénzt spóroltam a gépjármű-biztosításomon!" Az ismerős helyzeteket a feje tetejére állította a „Jó hírem van!" mondat, így a megszokottból szokatlan lett. Az egyik Geico-reklám olyan volt, mintha egy új valóságshow-sorozat, a „Tiny House" („Apró ház") beharangozója lenne. A kisfilmben egy újsütetű házaspár szerepelt, akik állítólag egy teljes évre beköltöznek egy törpékre szabott lakásba, és ott kénytelenek megbirkózni a szűk helyiségekkel és a növekvő családi feszültségekkel. Látjuk, ahogy a pár beüti a fejét az alacsony mennyezetbe, és éjszaka megpróbál elaludni a lilliputi méretű ágyban. Mindez csupán csel, de nem gyanakszunk, mert nem lóg ki a valóságshow-k megszokott képéből – egészen addig, amíg a narrátor szájából váratlanul el nem hangzik ez a mondat: „A szenvedés valóságos lesz, de a gépjármű-biztosítása ettől egy fillérrel sem lesz olcsóbb."

Ha sikerül felkeltened a közönség figyelmét, már félig megnyerted a csatát. A másik fele akkor lesz meg, ha a közönség önző vágyaira szabod az üzeneteidet, más szóval, a jó öreg „Nekem mi hasznom származik belőle?" kérdésre összpontosítasz. „Mit szólna, ha lefaraghatna 15%-ot vagy még többet a gépjármű-biztosításából?"

NEKEM MI HASZNOM SZÁRMAZIK BELŐLE?

Hát nem ironikus? Ahhoz, hogy sikert érj el a Gyorsítósávban, fel kell adnod az önzésedet, ugyanakkor ki kell elégítened mások önző vágyait. De mondtam én, hogy a Gyorsítósáv andalgásra való tengerparti sétány?

Az első számú emberi jellemvonás, amire mindig számíthatsz, az önzés. Mindenkit a saját vágyai mozgatnak. Az emberek nem törődnek veled, a cégeddel, a termé-

keddel vagy az álmaiddal; csak magukon és a családjukon akarnak segíteni. Ilyen az emberi természet. A marketingüzenetekben ezért nem a termék vagy szolgáltatás jellemzőire, hanem annak hasznára kell összpontosítani. Az embereknek pontosan meg kell mondani, hogy nekik mi a jó benne. Hogyan fog a terméked vagy szolgáltatásod segíteni nekik? Mi a haszon? A marketing tudományában ez az úgynevezett „Nekem mi hasznom származik belőle?"-elv.

Az én ügyfeleim kisvállalkozók voltak, ugyanakkor fogyasztók millióit is kiszolgáltam. Ez a köztes helyzet lehetővé tette számomra, hogy tanulmányozzam mind a fogyasztók, mind a termelők viselkedését, méghozzá úgy, mintha egy gyorstalpaló gyakorlati tanfolyamon lennék. Néhány hét alatt annyit tanultam, amennyit a tanárok csak hónapok alatt tudtak volna beleverni a fejembe. Észrevettem, hogy a kisvállalkozások tulajdonosai a saját önző csapdájukba esnek, és szeretnek dicshimnuszokat zengeni a cégükről. A termékük jellemzőit ecsetelik, és közben nem veszik észre, hogy az emberek valójában a kényelemért és az emlékezetes eseményért fizetnek, nem a limuzinért.

A fogyasztó azért vásárol, hogy szükségleteket elégítsen ki. Egy űrt akar kitölteni. Nem fúrógépet veszel, hanem egy lyukat. Nem ruhát veszel, hanem egy imidzset. Nem Toyotát, hanem megbízhatóságot. Nem nyaralást, hanem egy élményt. Vállalkozóként problémamegoldókká kell válnunk, és azzal, amit kínálunk, „meg kell mentenünk" valakit. A termékünket vagy szolgáltatásunkat hasznossá kell tennünk. Megoldja valakinek a problémáját az a tény, hogy a te céged a legnagyobb limuzin kölcsönző egész Colorado államban? Addig nem, amíg ebből a tényből valamilyen haszna nem származik.

A TERMÉK JELLEMZŐI HELYETT HANGSÚLYOZD AZ ELŐNYEIT!

Ha el akarsz adni valamit, a jellemzői helyett hangsúlyozd az előnyeit. Az előnyöket hangsúlyozó üzenetek megfogalmazásához négy lépést kell végrehajtanod:

1) Képzeld magad az ügyfél helyébe!
2) Azonosítsd a termék kulcsjellemzőit!
3) Azonosítsd az előnyöket!
4) Fordítsd le a jellemzőket előnyökre!

Először is, képzeld magad az ügyfeleid helyébe. Válj eggyé velük! Jellemzően kik szoktak üzletelni veled? Honnan jönnek, és hogyan gondolkoznak? Jómódú cégvezetők? A Wal-Martba járó árérzékeny vásárlók? Üres zsebű diákok? Egyedülálló anyák? Ha nem tudod azonosítani az ügyfélkörödet, akkor téves következtetéseket fogsz levonni, és lehet, hogy az általad kínált „előnyöket" az ügyfelek teljességgel haszontalannak fogják tartani. Miután azonosítottad az ügyfeleidet, választ kell találnod néhány kérdésre. Mire vágynak az ügyfeleid? Mitől félnek? Milyen problémájukra kell megoldást találni? Vagy csak „érezni" szeretnének valamit?

Lehetséges például, hogy két márka ugyanabból a termékből két különböző vásárlói réteget szólít meg. Annak, aki Corvette-et vásárol, mások a pszichológiai mozgatórugói, mint annak, aki Volvót. Mindkét termék autó, de egy sportkocsit alapvetően nem közlekedésre vagy szállítóeszköznek szoktak használni. Az, aki Corvette-et vesz, valószínűleg szeret kockáztatni, és vállalkozó szellemű, magabiztos, független és szókimondó. Azt viszont, aki a Volvo mellett dönt, valószínűleg jobban foglalkoztatja a család és a biztonság, mert konzervatív, elemző és családközpontú típus. A két teljesen különböző felhasználói profil azt jelenti, hogy minden marketingüzenetet kifejezetten a megfelelő csoport vágyaihoz kell igazítani.

Miután az ügyfelek helyébe képzelted magadat, és sikerült megragadnod a lényegét annak, amit akarnak, a következő lépés a terméked vagy szolgáltatásod jellemzőinek azonosítása. Íme, néhány az én webszolgáltatásom jellemzői közül: 1) képfeltöltési lehetőség; 2) a járműtípus, dátum és szolgáltatás szerinti keresés lehetősége a reménybeli ügyfelek számára; és 3) a járművek ütemezésének lehetősége. Ezek mind nagyszerű szolgáltatások, de rám várt a feladat, hogy az előnyeiket lefordítsam a hirdetők nyelvére. Mi teszi ezeket a jellemzőket olyan nagyszerűvé? Milyen előnyöket kínálnak az ügyfeleknek?

A jellemzők azonosítása után tehát meg kell fogalmaznod az előnyöket, vagy bemutatnod a terméked használatának konkrét eredményét. Vetítsd ki a jövőre az egyes termékjellemzők előnyeit! Ez az, amivel meggyőzheted az ügyfeleket, hogy veled és ne mással üzleteljenek.

Az én webes szolgáltatásom esetében a „képfeltöltési lehetőség" előnyökre lefordítva így hangzott: „Ne vesztegesse többé az idejét arra, hogy üzletkötés előtt a garázsban bemutatja a járműparkot! Töltsön fel fotókat a flottájáról, és mutassa meg az ügyfeleknek az autókat az interneten!" Az igény szerinti keresés lehetőségét erre fordítottam le: „Találja meg azokat, akik pontosan azt keresik, amit Ön kínál – akár nap, szolgáltatás vagy járműtípus szerint!" A járművek ütemezésének lehetőségéből ez lett: „Használja ki a lehető legjobban a flottáját, és találjon érdeklődőket a szabad járműveire!" Minden egyes jellemzőt egy-egy olyan előnyre fordítottam le, ami arra késztette a hirdetőket, hogy csatlakozzanak a webhelyemhez. Nem nekik kellett kitalálniuk, hogy mit akarnak – én megtettem helyettük.

AZ ÁRBÉLYEGZŐ MINT FEGYVER

Az ár olyan, mint a fényezés az autódon: emeli vagy csökkenti a terméked vagy szolgáltatásod mások által érzékelt értékét.

A „festékből" és annak hatásából egészen fiatalon kaptam először ízelítőt. Hat-hét évesnél nem lehettem sokkal idősebb. Anyám kétnapos garázsvásárt rendezett, és megengedte, hogy eladjak néhány játékot, és megtartsam az értük kapott pénzt. Az egyik tárgy, amelyet eladásra kínáltam, egy időmérésre szolgáló rettenet, egy „futballóra" volt. Élénken emlékszem, milyen árat szabtam neki. 2 dollár 55 cent. Úgy gondoltam, ennyiért a hülyének is megéri.

A vásár első napján sokan nézegették a futballórámat, de nem kelt el. Ifjúi elmém töprengeni kezdett. Hogyan érhetném el, hogy valaki megadja az óráért a 2,55 dollárt? Az árból nem akartam engedni, bizonyára azért, mert 2,55-be került valami vacak, amit kinéztem magamnak a sarki boltban. Aztán támadt egy ötletem.

Fogtam a ragadós papírszalagot, amelyet anyám az árcímkékhez használt, letéptem belőle négy kis darabot, és az aktuális ár fölé ragasztottam őket. Az első címkére merészen ráírtam: 5,55 $, és áthúztam. A következőre az került, hogy 4,50 $, és azt is áthúztam. Aztán 3,95 $, majd 2,95 $. Minden egymást követő címkén egyre alacsonyabb ár állt, világosan áthúzva, hogy a vevők lássák az „árcsökkenést". Legalul érvényben maradt az eredeti ár: 2,55 dollár.

Az órám ára tehát pontosan ugyanaz maradt, csak éppen másképp tüntettem fel. A fölé ragasztott magasabb árak, amelyeket jól láthatóan áthúztam, két dolgot sugalltak: 1) magasabb értéket és 2) kihagyhatatlan ajánlatot. És mi történt? A második ember, aki szemügyre vette az órát, meg is vette. Az értékét sikerült átformálnom a vevő agyában. Hétévesen természetesen fogalmam sem volt a „marketingről", vagy arról, hogy pontosan mit is csinálok, de ez volt az első találkozásom az értékesítési fogásokkal, illetve azzal, hogy milyen hatást gyakorol az ár az áruk érzékelt értékére.

AZ ÁR NEM CSAK AZT MUTATJA, MI MENNYIBE KERÜL

Az ár márkaépítő hatású, mert egyszersmind egy *bizonyos értéket is sugall.* Minél magasabb az ár, annál értékesebbnek érzékeli a vevő az árut. Ha az ár alacsony, az érzékelt érték is alacsony. Az ár nem csupán egy szám, amely megmutatja, mi mennyibe kerül, hanem értéket is közvetít.

Van egy régi történet, amely jól mutatja, milyen szoros kapcsolatban áll az ár a vélt értékkel. Egy ember takarítás közben talál a pincében egy öreg komódot, és úgy dönt, elajándékozza. Kiteszi az utcasarokra, hátha valakinek megtetszik, és egy táblát helyez el a tetején, ezzel a felirattal: INGYEN ELVIHETŐ. Legnagyobb megdöbbenésére a komód napokig ott áll, de senki sem viszi el. Érthetetlen: a komód, bár régi, megkímélt állapotban van, és csak le kéne lakkozni ahhoz, hogy tökéletesen használható legyen. A férfi úgy dönt, más módszerrel próbálkozik. Elsétál a sarokra, és az INGYEN ELVIHETŐ helyére egy 50 DOLLÁR feliratú táblát állít. Egy órába sem telik, és a komódot ellopják.

A cél nem változott, csak az árképzési stratégia.

Hacsak nem maga az ár a márkád fő jellemzője (mint a Wal-Mart vagy a Southwest Airlines esetében), ne hagyd, hogy az ár legyűrje a márkádat, ahelyett, hogy meghatározná. Az ár nem csupán egy versenyképességi mutató, ami fel-le mozog, hogy elősegítse az áruk gyorsabb értékesítését, hanem közvetve a termék vagy szolgáltatás értékét is közvetíti. Nekem több versenytársam is volt, aki 10 vagy esetenként akár 20%-kal alám ígért, az üzletem mégis virágzott. De ha nem én voltam a legolcsóbb, akkor miért ment olyan jól a bolt? Azért, mert a szolgáltatásom magasabb értéket nyújtott, és az áraimat ehhez az értékhez igazítottam. Az általam

kiközvetített érdeklődőkkel nagyobb valószínűséggel kötöttek üzletet. Jobb partnerekkel társultam. Kiváló volt az ügyfélszolgálatom. Én egy valódi márkát építettem fel, míg a versenytársaim csak üzleti vállalkozásokat.

Művész hölgyismerősöm, aki a legcsodálatosabb, leggyönyörűbb festményeket festette a világon, a saját korlátozott árszűrőjén keresztül árazta be az alkotásait. Egyedülálló anya volt, aki alig jött ki a havi fizetéséből, és küszködött, hogy befizethesse a számlákat. Neki 500 dollár rendkívüli összeg volt, ezért a műveiért jóval kevesebbet kért a valódi értéküknél. Az arról alkotott torz elképzelése lerontotta jövedelemszerző képességét, és csökkentette az alkotásai mások által érzékelt értékét. Azt javasoltam neki, hogy emelje az árait. Mondjuk, fogja azt a 90 dolláros festményt, és kérjen érte 300-at – aztán majd kiderül, mi sül ki belőle. Így is tett, és a magasabb áron ugyanannyi képet értékesített, mint korábban – az ár ugyanis bizonyos értéket sugall, és márkateremtő ereje van.

Az árképzésnek még a Kapaszkodósávban is lehet szerepe – abban, hogy mekkora fizetésért vagy hajlandó dolgozni valahol. Valaki például ezt írta a Fastlane-fórumon (TheFastlaneForum.com):

> *Egy vállalat két álláshirdetést jelentetett meg egy újságban egyetlen webprogramozói állásra. Az egyikben évi 120 ezer dolláros, a másikban évi 32 ezer dolláros fizetés szerepelt. Az első, magasabb bért kínáló hirdetésre csupán négy érdeklődés érkezett. A második hirdetésre, amelyikben SOKKAL alacsonyabb fizetést tüntettek fel, több mint százan jelentkeztek. A legtöbb ember nem bízik önmagában és a képességeiben, ezért jóval kevesebbel is beéri.*

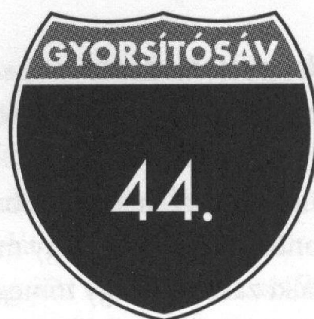
Te beéred kisebb bevétellel? Torz értékítéleted miatt alábecsülöd a lehetőségeidet? A megfelelő árképzési stratégia kulcsfontosságú egy márka felépítésében és piaci elhelyezésében, mert a rosszul meghatározott ár rossz üzenetet közvetít. A nagy mértékben tömegcikké vált áruk piacán az ár döntő fontosságú. Egy PR-tanácsadó kérhet 30%-kal többet, mint a versenytársai, de egy benzinkutas nem.

Bár én teljes mértékben heteroszexuális beállítottságú vagyok, lenyűgöznek az egyedi tervezésű táskák, mert csodálom az árképzési stratégiájukat. Hogyan kelhet el egy kézitáska 4000 dollárért, amikor az előállítása valószínűleg nem kerül többe 100 dollárnál? A márkanév és a marketing a titok. Az ár meghatározása szerves része a márkaépítésnek.

Az ár egyike annak a számtalan eszköznek, amellyel befolyásolhatod a fogyasztó gondolkodását. A márkád számára olyan árat kell megszabnod, amely meggyőzi a fogyasztót arról, hogy a termék a gyakorlati hasznát meghaladó értékkel bír. Mi különböztet meg másoktól? Miért fizessenek neked többet? Kereskedőként bele kell égetned magad és a márkádat a vásárlók agyába. Ha képes vagy uralni a fogyasztó elméjét, a pénztárcáját is uralni fogod.

ÖSSZEGZÉS: A GYORSÍTÓSÁV FELISMERÉSEI

- A marketing és a márkaépítés (a királynő) a legerősebb eszközök a Gyorsítósáv eszköztárában.
- A vállalatok a túlélésért küzdenek. A márkák az örökkévalóságért.
- Csak egy cég tud meghasonlani önmagával, egy márka nem. A bizonytalan önkép arra kényszeríti a vállalkozásokat, hogy tömegcikké váljanak.
- Egy Egyedülálló Üzleti Ajánlat (EÜA) kulcsfontosságú ahhoz, hogy felépíthess egy márkát, és megkülönböztethesd a vállalkozásodat a versenytársaktól.
- Az emberekben természetes vágy él arra, hogy egyediek és mindenki mástól különbözőek legyenek.
- A piaci sikerhez elengedhetetlen, hogy az üzeneteid túlkiabálják a zajt, amelyet mások hirdetései keltenek.
- A közönség megosztása kiválóan alkalmas a zaj túlkiabálására, amennyiben a terméked élesen elkülönülő csoportokat céloz meg. Ez olyan területeken jellemző, mint a politika, a kisebbségi vélemények vagy a sport.
- A szexszel bármit el lehet adni, és mindig magára vonja a figyelmet.
- A fogyasztók elsősorban érzelmi alapon hoznak vásárlási döntéseket, és a gyakorlati hasznot csak azután nézik.
- Ha képes vagy érzelmeket kelteni a közönségben, akkor nagyobb valószínűséggel tudod rábeszélni őket a vásárlásra.
- Az emberek természetes hajlama, hogy szívesen beszélnek önmagukról. Ha a reklámkampányaidat interaktívvá tudod tenni, akkor nagyobb lesz az esélyed a sikerre.
- Ahhoz, hogy valami szokatlannal tudj előállni, először azonosítsd, mi az, ami megszokott, majd csináld az ellenkezőjét, vagy törd meg a megszokott egyhangúságát.
- A fogyasztók önző célokat követnek, ezért az üzeneteidet mindig úgy fogalmazd meg, hogy választ adjanak a kérdésre: „Nekem mi hasznom származik belőle?"
- A terméked vagy szolgáltatásod „hasznát" úgy mutathatod meg a közönségnek, hogy átmenetileg termelőből fogyasztóvá vedlesz át, azonosítod a termék vagy szolgáltatás előnyeit, majd megfogalmazod, hogy ezek az előnyök milyen konkrét eredményt hozhatnak.
- Az ár kimondatlanul bizonyos értéket is sugall.
- Ne hagyd, hogy a saját árérzékelésed a középszerűség felé terelje a márkádat.



Válaszd a hűséget a csapodárság helyett!

*„A ló céltalanul baktat, amíg fel nem szerszámozod.
A gőz vagy a gáz csak akkor hajt gépeket, ha tartályba zárod.
A Niagara nem ad fényt és energiát, ha nem fogod be az erejét.
Sikeres élet is csak céltudatosan, elkötelezetten és fegyelmezetten élhető."*

~ Harry Emerson Fosdick

A HŰTLENKEDŐ HÁZASTÁRSAK NEM JÓ PARTNEREK

Beszélgetésünk végéhez közeledve még egy dologról muszáj szót ejtenem: arról, hogy a Gyorsítósáv azt kéri, kötelezd el magad... és fogadj örök hűséget.

Az egyetemen barátom, Markus Tekel volt az ambiciózus vállalkozó mintapéldánya. Markus, ha olvasod ezt a könyvet, elnézést kérek a neved megemlítéséért – de mégis, mi a fenét gondoltál?

Markus minden héten másik vállalkozásba fogott. Az egyik héten valamilyen ostoba hálózati értékesítési programba szállt be, a következőn egy „kulcsrakész" hirdetési rendszert talált egy vállalkozói magazin hátoldalán, az utána következőn pedig valamilyen titokzatos reklámkampány volt a tuti biznisz. Minden héten más-más lehetőség villanyozta fel. A barátaim végül nevet is adtak ennek a már-már beteges szerencsevadászatnak: „Tekel-szindróma".

A Tekel-szindróma kényszerbetegség, amely arra késztet, hogy különböző tervek és lehetőségek között oszd meg a figyelmedet. Annak az egyik tünete, hogy a szükségletek kielégítése helyett a pénzvadászat foglalkoztat. Ha az idődet öt különböző vállalkozásba ölöd egyszerre, csapodár szerencsevadássá válsz. Az elképzelésed az, hogy a falhoz vágsz minden trutymót, ami csak a kezedbe kerül, hiszen valami majd csak megtapad rajta! Valamiből biztos pénzt lehet csinálni!

Az elaprózott figyelem elaprózott hasznot eredményez. A csapodár szerencsevadász ahelyett, hogy egyetlen virágzó vállalkozást működtetne, húsz vállalkozást

visz, amelyek közül egyik sem lesz sikeres. Tíz vállalkozás 10 ezer dollár összbevétellel semmivel sem jobb, mint egy, amelyik ugyanezt egyedül éri el.

Ha elaprózod az erődet, akkor a vagyontermelő eszközeid gyenge lábakon fognak állni. Gyenge eszközökkel nem tudsz súlyos köveket felemelni, és nem tudsz erős piramist építeni. Gyenge eszközökkel nem tudsz felgyorsítani. Gyenge vagyoneszközökből nem lesznek több millió dollárt érő cégek. A gyenge eszközök nem gyarapítják a vagyonodat; csak annyi bevételt termelnek, amiből kifizetheted a havi számlákat, hogy aztán a következő hónapban elölről kezdd az egészet.

Én is félreléptem egyszer, amikor belevágtam egy új internetes üzletbe, amelyik ugyanarra a modellre épült, mint a meglevő cégem. Miután elindítottam, az új webes üzlet elszívta az időmet az első számú kenyérkereső cégemtől. Lényegében megcsaltam a páromat, és ez visszaütött. Az az idő, amit korábban a virágzó cégemre fordítottam, most egy újszülött vállalkozás pátyolgatására ment el. Az eredmény nem volt valami biztató, így négy választási lehetőségem maradt: 1) továbbra is megcsalom a régi vállalkozásomat; 2) felveszek valakit a régi cég ügyeinek intézésére; 3) felveszek valakit az új üzlet vezetésére; 4) felszámolom az új vállalkozást. Mivel az új alkalmazottak irányítása további időt vett volna el az életemből, végül úgy döntöttem, megszüntetem az új céget.

A HŰSÉG JUTALMA A SZABAD SZERELEM

Nem ismerek egyetlen igazán sikeres vállalkozót sem, aki ne monogám kapcsolatban jutott volna fel a csúcsra, még ha ma szöcskemód ugrál is egyik lehetőségről a másikra.

De komolyan, gondolj bele! A világ leggazdagabb emberei egyetlen fő célra összpontosítva szerezték a vagyonukat, nem úgy, hogy elaprózták a figyelmüket. Lebron Jamesből nem vált volna kiváló kosárlabdázó, ha mindenbe belekóstol, ami érdekli. Egy és csak egy dologra összpontosított: a kosárlabdára. Még álmában is labdát pattogtatott. Most, hogy legenda lett belőle, és több milliós vagyona van, már megengedheti magának, hogy azzal foglalkozzon, amivel csak akar.

Ahhoz, hogy a legjobb legyél valamiben – legyen szó üzletről vagy bármi másról –, az egész világodnak körülötte kell forognia. Ha tíz különböző dologgal zsonglőrködsz egyszerre, nagy az esélye, hogy végül mindegyik a padlón köt ki. Összpontosíts egyetlen dologra, és legyél abban a legkiválóbb!

A technológia világában a legsikeresebb vállalkozók úgy építették fel impozáns cégeiket, hogy száz százalékig elkötelezték magukat egy cél mellett, nem pedig úgy, hogy megosztották a figyelmüket különböző vállalkozások között. A sikeres vállalkozók akkor és csak akkor kalandoznak el az alaptevékenységüktől, ha már megütötték a főnyereményt. Más szóval, *a szabad kalandozás a hűségük jutalma.*

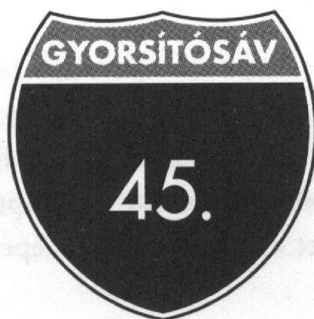
Általában mit tesz egy vállalkozó, miután eladta a cégét 50 millió dollárért? Különféle vállalkozásokba fekteti a pénzét, nemes célokra adakozik, és a szenvedélyeinek hódol. Miért válik hirtelen lehetségessé ez a kicsapongás? A pénz miatt.

A pénzen rendszerek vásárolhatók, például emberi erőforrások és pénztermelő rendszerek, amelyek időt szabadítanak fel.

A Gyorsítósávban a siker kulcsa a hűség. A figyelmedet nem oszthatod meg számtalan feleség és szerető között. Minden üzleti vállalkozás házasság, és a jól bevált, régimódi egynejűség a nyerő. Összpontosíts egyetlen gyorsítósávos vállalkozásra, és csináld azt a lehető legprofibb módon.

ÖSSZEGZÉS: A GYORSÍTÓSÁV FELISMERÉSEI

- A Tekel-szindrómában szenvedők csapodár szerencsevadászok, akik szöcskemód ugrálnak egyik üzleti lehetőségről a másikra.
- A gyenge üzleti elkötelezettség gyenge vagyoneszközöket eredményez, amelyek nem gyarapítják a vagyont.
- A legsikeresebb vállalkozók élnek-halnak a vállalkozásukért, és száz százalékig elkötelezik magukat mellette.
- Az üzleti életben a hűség jutalma a szabad szerelem.



Rakd össze! Turbófokozatban a meggazdagodás felé

*„Döntéseidet egy pillanat alatt hozod meg,
de a következményeik az egész életedre kihatnak."*

~ MJ DeMarco

TURBÓZD FEL A VAGYONODAT!

A leghosszabb utazás is egyetlen lépéssel kezdődik. Jó sok információt zúdítottam rád, ezért itt az ideje, hogy összerakd a képet, és megtedd az első lépést a gazdagság felé vezető úton. Eljött az idő, hogy összehangolt tettekkel elindítsd a folyamatot. Most már rendelkezel azokkal a pszichológiai és matematikai alapokkal, amelyek elengedhetetlenek ahhoz, hogy nagyobb eséllyel vágj neki az útnak. Mielőtt azonban megkezdenéd pénzügyi utazásodat a Gyorsítósávban, szereld össze a turbókompresszort – olvass tovább, és megtudod, milyen „alkatrészek" szükségesek hozzá!

1. Képlet

A meggazdagodás alapja egy képlet, illetve meggyőződések, döntések, tettek és szokások összefüggő folyamata, amelyek sajátos életmódot alakítanak ki. A meggazdagodás folyamat, nem pedig egyszeri esemény.

2. Beismerés

Ismerd be, hogy a meggazdagodás előre kijelölt útja, a „lassan járj, tovább érsz", a Befolyásolhatatlan Korlátozott Sokszorozhatóság és az időtől függő, gyenge matematikai alapok (Vagyon = Munkabér + Befektetések) miatt alapvetően hibás. Ismerd be, hogy létezik „gyors meggazdagodás". Ismerd be, hogy az, hogy „nincs terv", nem jó terv. Ismerd be, hogy a szerencse a kitartó cselekvés hordaléka.

3. Abbahagyni és váltani

Hagyd abba a rossz térképek követését. Hagyd abba, amit eddig csináltál. Hagyj fel vele, hogy eladod a lelked egy hétvégéért. Hagyj fel a meggyőződéssel, hogy a nyugdíj-előtakarékossági számlák és a befektetési alapok gazdaggá tesznek. Cseréld le a használhatatlan térképeket a Gyorsítósáv térképére. Válts csapatot, és válj fogyasztóból termelővé.

4. Idő

A Gyorsítósáv királya és legfontosabb eszköze az idő – pontosabban a szabad idő. Fektesd az energiáidat olyan tevékenységekbe, amelyek szabad időhöz juttatnak. Kerüld az olyan időtolvajokat, mint az élősködő adósság, ami a szabad idődet szerződéses idővé változtatja. Fektesd az idődet egy olyan üzleti rendszerbe, amely képes a szerződéses időt szabad idővé változtatni. Amikor döntést hozol, az idő legyen a legfontosabb szempont.

5. Sokszorozhatóság/tőkeáttétel

A vagyonteremtés kulcsa a befolyásolható és korlátlan matematikai tényezők megsokszorozása. A Kapaszkodósáv vagyonképletének tényezői (órabér, évi fizetés, évesített hozam, befektetett évek) időfüggőek, ezért nem sokszorozhatók meg korlátlanul. Ha a megszerezhető vagyont meghatározó matematikai tényezőket nem tudod sem befolyásolni, sem megsokszorozni, hogy nagyobb számokat kapj, akkor a pénzügyi terved felett nincs hatalmad. Tőkeáttételt csak egy olyan rendszerrel érhetsz el, amelyik helyetted dolgozik.

6. Eszközérték és jövedelem

A vagyongyarapodást a robbanásszerűen növekvő jövedelem és eszközérték gyorsítja fel, ezeket pedig egy olyan üzleti vállalkozás képes biztosítani, amelyik önműködő rendszerré alakítható, majd végül értékesíthető egy pénzzé tételi esemény során. Élj a lehetőségeid szintje alatt, de közben törekedj ennek a szintnek az emelésére azáltal, hogy a jövedelemre összpontosítasz, miközben kézben tartod a kiadásokat is. A jövedelem és az eszközérték exponenciális növekedése tesz milliomossá, nem pusztán a költségek lefaragása.

7. Az összeg

Mekkora az összeg? Mennyi pénz kell ahhoz, hogy a kívánt életszínvonalon tudj élni? Határozd meg a célösszeget, váltsd át a legkisebb pénzegységre, és láss hozzá az összegyűjtéséhez még ma. Tedd félre az aprót, nyiss brókerszámlát, és tegyél ki egy grafikont az irodád falára, amelyen folyamatosan figyelheted, hogyan haladsz a célösszeg felé. Tedd kézzelfoghatóvá a megálmodott életstílust: tegyél ki róla képeket az asztalodra. Például, ha egy faházat szeretnél egy hegyi patak partján, keress egy képet erről a látomásról, és tedd fel háttérképnek a számítógépedre, hogy min-

dennap lásd. Tedd valóságossá a látomásodat a jövőről, és szembesítsd magad vele minden áldott nap, hogy egy pillanatra se feledkezz meg róla. Ha az álmod egy Ferrari, vegyél egy élethű Ferrari-modellt, és tedd ki az íróasztalodra vagy a kocsidban a kesztyűtartó fölé. Tedd kézzelfoghatóvá és kikerülhetetlenné az álmaidat!

8. Hatás

Tartsd tiszteletben a hatás törvényét, és a pénz vonzódni fog hozzád. A hatás törvénye azt mondja: „Minél több ember életére van hatással egy dolog, amit te irányítasz, annál gazdagabb leszel." Hass milliókra, és milliókat fogsz keresni. Ha tömeges méretben oldasz meg problémákat és elégítesz ki szükségleteket, a pénz magától dőlni fog hozzád. A pénz értéket tükröz.

9. Vezérmű

Az életedet a döntéseid vezérlik. Eljön az a pillanat, amikor muszáj elköteleznéd magad a Gyorsítósáv filozófiája mellett, és ez az elkötelezettség lesz meggazdagodásod folyamatának alapja. A meggazdagodás nem „választható esemény". Hiába döntesz úgy, hogy mostantól ötven kilóval könnyebb leszel, nem fogsz hirtelen ötven kilóval könnyebbben ébredni. Az, hogy hogyan és merre kormányozod az életedet, határozza meg, hogy a Gyorsítósávot életmódnak vagy csupán kedvtelésnek tekinted. Ahhoz, hogy a kis és nagy dolgokban egyaránt helyesen tudj dönteni, alkalmazz legrosszabb eseti következményelemzést és súlyozott átlagú döntési mátrixokat. A döntéseid hordereje (a „lóerő") fiatalkorodban a legnagyobb, és a korral egyre csökken. Vizsgáld meg a korábbi döntéseidet. Miért tartasz most ott, ahol tartasz? Mely döntéseid árulták el és sodorták veszélybe az életedet? Miért úszol adósságban? Ha nem orvosolod a hibákat, amelyeket a korábbi rossz döntéseid miatt elkövettél, akkor arra ítéltetsz, hogy megismételd azokat. Viselkedésed megváltoztatása azzal kezdődik, hogy végiggondolod a korábbi döntéseidet, és tanulsz belőlük, hogy a jövőben olyan döntéseket tudj hozni, amelyek a Gyorsítósáv gondolkodásmódját tükrözik. Vállald a felelősséget és a döntéseid következményét.

10. Leválás

Válaszd le magad „hivatalosan" a Kapaszkodósáv vagyonképletéről, és válassz olyan formát az üzleti vállalkozásod számára, amelyik elősegíti a haladást a Gyorsítósávban: alapíts C vagy S típusú társaságot, vagy LLC-t (kft.). Ez a gazdálkodó szervezet lesz a téged helyettesítő üzleti rendszer, amely a saját idődtől függetlenül időtálló, és „először neked fizet", az államnak pedig utoljára. Ez az első lépés egy vagyontermelő eszköz létrehozása felé.

11. Szenvedély és cél

Miután elindítottál egy üzleti vállalkozást, és meghatároztad a célösszeget, ami a megálmodott élethez szükséges, szenvedélyre és célokra lesz szükséged, mert

ezek hajtanak előre és sarkallnak kitartó cselekvésre. A „szenvedélyt" ne keverd össze azzal, hogy „azt csinálod, amit szeretsz". A szenvedély égeti a lelked, és arra késztet, hogy megtegyél bármit, ami csak a célod eléréséhez kell. A szenvedély, ha a forrása izgatott lelkesedés valami iránt, felpörget és felvillanyoz, míg ha elégedetlenségből ered, felbőszült oroszlánná változtat. Önző szenvedélyek („Egy Lamborghinit akarok!") ugyanúgy vannak, mint önzetlenek („Árva gyerekeknek szeretnék segíteni!"), de nem számít, mi a szenvedélyed, amíg elég forrón éget ahhoz, hogy megállás nélkül előre hajtson.

12. Tanulás

A valódi tanulás a diplomaosztó után kezdődik. Fogadd meg, hogy soha nem hagyod abba a tanulást. Amit most tudsz, nem elég ahhoz, hogy azzá válhass, aki holnap lenni szeretnél. Keresd a Gyorsítósáv tudását – azokat az ismereteket, amelyek elősegítik egy üzleti rendszer felépítését és üzemeltetését egy olyan környezetben, amely te irányítasz. Iratkozz be egy könyvtárba, és kutasd fel a tudást az interneten. Az információ az olaj, amit a járművedbe töltesz pénzügyi utazásod során. Gondoskodj róla, hogy mindennap olvass, és használj ki minden percet, amit egyébként elvesztegetnél: olvass a vonaton, a repülőgépen, edzés közben, az ebédszünetben, egy órát reggel, munka előtt, vagy miközben sorban állsz a postán.

13. Útvonal

Hajts rá a Gyorsítósávra, és válassz egy útvonalat. Ne aggódj, ha nem tudod eldönteni, merre indulj – az út majd felfedi magát előtted. Hangold rá az agyad a szükségletekre és a problémákra. Figyelj a gondolataidra és a szavakra, amelyeket használsz, mert kielégítetlen vagy rosszul kielégített igényeket tárnak fel előtted. Ne a következő „nagy dobást", ne a „kiugrás" lehetőségét keresd, csak tapints rá egy problémára, egy érzékeny pontra, vagy nyomulj be egy piaci résbe, és kínálj megoldást. A világ legsikeresebb üzleti vállalkozásai közül több már korábban is létező termékekre épült – csak éppen ők jobban oldották meg a problémát. Ha a szükségletekre, a problémákra, a kellemetlenségekre és a megválaszolatlan kérdésekre összpontosítasz, utak nyílnak meg előtted. Igen, az út hív magához téged.

14. Irányítás

Vedd a saját kezedbe a pénzügyi tervedet, mert csak így tarthatod tiszteletben az irányítás törvényét. Olyan vállalkozást működtess, amelyet teljes mértékig te irányítasz, az árképzéstől a reklámon keresztül a napi üzemeltetésig. A Gyorsítósáv vállalkozói nem engedik át a létfontosságú üzleti folyamatok irányítását semmilyen hierarchikus irányítási rendszernek – ők maguk alkotják ezt a rendszert. Légy cápa, ne guppi.

15. Kínálat / Érték

KÍNÁLJ olyasmit, amire másoknak SZÜKSÉGÜK van, és a pénz áramlani fog hozzád: ez a kereslet törvénye. Nem növelheted robbanásszerűen a jövedelmedet, ha csak a pénzt hajkurászod. Hagyd abba a pénz kergetését, mert a pénz elkerüli azokat, akik ezzel próbálkoznak. Ehelyett összpontosíts valami olyasmire, ami vonzza a pénzt: egy valós szükségleteket kielégítő üzleti vállalkozásra. A pénz forrása az értékteremtés. Tedd félre az önző vágyaidat, és igyekezz olyasmit KÍNÁLNI, amire az embertársaid VÁGYNAK. Ha így teszel, a pénz házhoz fog jönni, mert a pénz azokhoz vonzódik, akik azt adják az embereknek, amit az emberek kapni szeretnének, ami után sóvárognak, vagy amire szükségük van.

16. Automatizálás

Tedd automatikussá üzleti vállalkozásod működését, és tartsd tiszteletben az idő törvényét. Válaszd el az idődet az üzlet működtetésétől. A legjobb passzív jövedelemtermelő pénzfa palánták a pénzrendszerek, a bérleti rendszerek, a számítógépes rendszerek, a tartalomszolgáltató rendszerek, a forgalmazórendszerek és a humánerőforrás-rendszerek. Minden üzleti vállalkozás automatizálásának kulcsát ezek a palánták rejtik.

17. Többszörözés

Többszörözd meg a rendszeredet, és használd ki a nagyságrend törvényét. Olyan baseball-pályán játssz, ahol van esélyed a hazafutásra. Ahhoz, hogy milliókat keress, milliókra kell hatással lenned. Ahhoz pedig, hogy milliókra lehess hatással, olyan területen kell tevékenykedned, ahol milliókat érhetsz el. Alkalmas a terméked, a szolgáltatásod és az üzleti folyamatod arra, hogy lemásold és megismételd az egész világon, hogy kiaknázhasd a hatás törvényét?

18. Növekedés

Vállalkozásod növekedése érdekében gondolkodj több dimenzióban, mint egy sakkjátszmában. Építs márkát, ne vállalatot. Tekintsd a fogyasztót a főnöködnek, és a panaszokban lásd meg a lehetőségeket. Hallgasd meg a közönség véleményét, mert ők igazítanak el a legjobban. Állj ellen a tömegcikké válásnak. Különböztesd meg magad a versenytársaidtól. Kiabáld túl a zajt. Összpontosíts egy és csak egy üzleti vállalkozásra.

19. Kilépés

Legyen kilépési stratégiád. A Gyorsítósáv egyik célja egy teljesen passzív jövedelemtermelő pénzrendszer. A pénzrendszerek finanszírozása legjobban a jelentős értéket képviselő vagyoneszközök események keretében történő pénzzé tételével biztosítható. Tudd, hogy mikor jött el az ideje a vagyoneszközeid pénzzé tételének, és a csak papíron létező érték valódi pénzre váltásának. Tudd, hogy mikor kell lovat cserélned.

20. Visszavonulás, jutalom vagy ismétlés
Miután pénzzé tetted a vagyoneszközeidet, vonulj vissza, vagy ismételd meg a folyamatot. Függetlenül attól, hogy melyiket választod, jutalmazd meg magad utazásod minden fontos mérföldkövénél. Eladtad az első darabot a termékedből? Ünnepeld meg! Menj el vacsorázni, szívj el egy szivart, és igyál meg egy sört. A nettó vagyonod átlépte a 100 000 dollárt? Vegyél magadnak valami szépet! Nyélbe ütöttél egy közös üzletet egy társvállalkozással? Rúgj ki a hámból! Megszerezted az első milliódat? Utazz el valami szép helyre! Áttörted a 10 milliós álomhatárt? Vegyél egy Lamborghinit!

„ELNÉZÉST, URAM... ZÁRÓRA..."

A Gyorsítósáv nem cél, hanem személyes utazás, amely eggyé válik az életeddel. Rájössz majd, hogy mindaddig érdemes rálépni erre az útra, amíg az álmaid élnek és megvalósíthatók. Nem az számít, honnan indulsz, hanem az, hogy miként haladsz tovább. A kivételezettek életének kapuja nyitva áll, csak ki kell hajtanod a garázsból. Hagyd magad mögött a múltat, ami visszahúz, és vágj neki az útnak. Ne feledd: minden Gyorsító nehéz és zűrzavaros helyzetből indul.

De MJ, egy hegynyi hitelkártya-tartozásom van!
De MJ, nekem állásom van: árufeltöltő vagyok a szupermarketben!
De MJ, nekem munka után nincs időm!
De MJ, a feleségem hallani sem akar az üzleti ötleteimről!

Minden „de" az ellenséged – óvakodj tőlük, mert tunya semmittevésre kényszerítenek, és „de-presszióssá" tesznek. A kifogások még soha senkit nem tettek gazdaggá, pedig mindnyájan bővelkedünk bennük. Hagyj fel vele, hogy úgy éled az életedet, mint mindenki más, és kezdj el végre cselekedni. Hozz még ma olyan döntést, amely örökre megváltoztathatja az életed.

Húha... jól elszaladt az idő! Lassan lemegy a nap, és a kávézó már kitette az ajtóra a „Zárva" táblát. Szeretném megköszönni, hogy csatlakoztál hozzám. Ha részletesebben is boncolgatni szeretnéd a Gyorsítósáv elméletét, irányítsd a böngésződet a FastlaneEntrepreneurs.com vagy a TheFastlaneForum.com címre. Ha a könyvem tettekre ösztökélt, vagy megváltoztatta az életedet, kérlek, tudasd ezt a barátaiddal vagy velem az mj.demarco @ yahoo.com címen!

Remélem, a *Gyorsítósáv a milliókhoz* ismét életre keltette az álmaidat, és esélyt adott neked arra, hogy valóra váltsd őket. Vésd jól az eszedbe: ha az álmaidról még nem mondtál le, akkor *már most is bennük élsz!* A legjobbakat kívánom neked. Egy nap, évek múlva talán majd visszatekintesz arra a réges-régi, egyszerű döntésre, amelynek köszönhetően megváltoztattad a világot – arra, hogy a kezedbe veszed és elolvasod ezt a könyvet.

Az álmaidra! Sok szerencsét, és isten áldjon!

MJ DeMarco

„A" függelék

Olvasói levelek

Középiskolai tanár vagyok. Hogyan gyorsíthatnék?
Nos, először is értsd meg, hogy az út, amelyen most jársz, soha nem lesz Gyorsítósáv. (Egyelőre) nem mondom, hogy hagyd ott a munkahelyed, de azt javaslom, nyiss egy párhuzamos utat. Nem tudsz esetleg valamilyen problémáról a jelenlegi szakterületeden, amelyet megoldhatnál? Mondjuk, ha feltalálnál valamit, amit az országban minden iskola jól tudna hasznosítani a tananyag kiegészítéseként? Mi lenne, ha írnál egy tanári kézikönyvet? És ha saját magániskolát nyitnál?

Ha nem találsz olyan szükségletet, amelyet a jelenlegi utaddal párhuzamosan is kielégíthetnél, azonosíts más problémákat, más területeken. Lehet, hogy a diákjaid világítanak rá valamilyen megoldandó problémára. Meg szoktad hallgatni a panaszaikat? Tudod, mit bántja őket, és milyen nehézségekkel kell megküzdeniük? Szükségletek mindenhol vannak – nem muszáj csak a jelenlegi utadon kutatnod utánuk.

Az utak azonban csak akkor nyílnak meg előtted, ha kopogtatsz az ajtajukon. Arról nem is beszélve, hogy tanárként sokkal több hasznosítható időd van, mint a legtöbb embernek. Tudod, milyen sokan szeretnének nyáron három hónap szabadságot? Használd ki ezt az időt új utak keresésére, hogy rátalálj a Gyorsítósávodra.

A szomszédom 19 éve vállalkozó. Soha nincs otthon, soha nincs ideje semmire, és biztosan tudom, hogy nem gazdag. Egy üzleti vállalkozás nem garantálja a gazdagságot!
Egyetértek. A szomszédodnak az a problémája, hogy olyan úton halad, amelyik nem vezet meggazdagodáshoz, mert nagy valószínűséggel megsérti az idő törvényét. Ha egy üzleti vállalkozás nem képes az idődtől függetlenül működni egy pénzfa palántán keresztül, akkor lehet, hogy valójában csak egy sehová nem vezető munkahely.

Jelenleg 12 ezer dollár adósságom van, és megélhetési gondokkal küszködöm. Merre induljak, hogy kikeveredjek ebből a helyzetből?
Kezdd azzal, hogy tudatosítod magadban az adósságod forrását. Honnan ered? Hogyan halmozódott fel, és miért rúg most 12 ezer dollárra? Az adósság felhalmozódása nem esemény, hanem folyamat, amely több éven át tart. Nem úgy születik, hogy egy reggel arra ébredsz, hogy 12 ezer dolláros adósságod van! Az adósságod döntések eredménye – azé a sok-sok kis döntésé, amikor azt választottad, hogy

készpénzes fizetés helyett hitelre vásárolsz. Amikor úgy döntöttél, hogy megveszed azt a förtelmes ruhát a szekrényben. Amikor felvágós autót választottál. Amikor eltökélted, hogy nem maradsz le a szomszédoktól. Persze, az is lehet, hogy egyszerűen csak olyan házban laksz, amit nem engedhetsz meg magadnak, és még az olyan mindennapi kiadásokat is a hitelkártyádról fedezed, mint az élelmiszer-bevásárlás. A hitelkártya-tartozástól csak úgy szabadulhatsz meg, ha az események helyett egy (fordított) folyamat mellett kötelezed el magad. Bánd meg a bűneidet, és fordulj vissza a Járdáról. Hozz új döntéseket – olyan döntéseket, amelyek megakadályozzák az adósságaid növekedését, vagy ami még jobb, csökkentik az adósságaidat. Fizess mindenért készpénzzel. Ha valamit nem tudsz készpénzben kifizetni, akkor nem engedheted meg magadnak.

Másodszor, összpontosíts a jövedelmedre. Nézz szembe a rideg ténnyel: több pénzhez kell jutnod. Ha lenne egy vállalkozásod, amelyik minden egyes hónapban 15 ezer dollár nyereséget hoz, akkor is ugyanilyen nyomasztó tehernek éreznéd az adósságodat? Természetesen nem. Nem évtizedekbe, csupán néhány hétbe telne visszafizetni. A kulcs a jövedelem, amihez ideiglenesen a kiadások kötelező csökkentése társul, az adósság növekedésének megakadályozása érdekében.

Kötelezd el magad egy keresleten alapuló üzleti vállalkozás elindítása mellett, amelynek a segítségével növelni tudod a jövedelmedet, és ki tudod használni a Gyorsítósáv vagyonképletét. Igen, lehet, hogy be kell piszkolnod a kezed valamivel, amit a legtöbben visszataszítónak találnának. Meg kell tenned azt, amire a többség nem lenne hajlandó. Ha nem vagy kész bármire a sikerért, akkor nem is akarod igazán.

A feleségem és én különböző úton járunk. Ő egész életében Kapaszkodó volt, a fogához verte a garast, és takarékos életet élt, míg én megszállott vállalkozó vagyok, aki kicsit többet vár az élettől. A gondom az, hogy bár számtalan vállalkozásba fogtam, eddig még egyik sem hozott sikert, csak zűrzavart a magánéletemben.

A feleséged már elolvasta ezt a könyvet? Ha igen, de nem ért egyet a Gyorsítósáv filozófiájával, és nem is akar sávot váltani, akkor lehet, hogy a jövőben nehéz döntéseket kell meghoznod. A házastársad élethosszig tartó partnered, ezért ha nem egy irányba tartotok, göröngyös útnak néztek elébe. A döntéseinkhez és azok „lóerejéhez" hasonlóan a kapcsolatoknak is van egy pályagörbéje. Ha az utad ma csak egyetlen fokkal is elágazik életed párjáétól, néhány év múlva már 90 fok lehet az eltérés.

Engem személy szerint nem érdekelnek az „elég jó" kapcsolatok, csak azok, amelyek mindkét félnek esélyt adnak arra, hogy a lehető legtöbbet hozzák ki magukból. A te kapcsolatod erejéről nem tudok nyilatkozni – ezt csak te ítélheted meg. Meg tudtok egyezni a házastársaddal bizonyos alapelvekben, amelyek képesek áthidalni a kettőtök szemlélete között tátongó szakadékot? Például az idő értékében? Vagy a pénzügyi alapműveltség fontosságában? Vagy az időtök és a jövedelmetek szétvá-

lasztásának szükségességében? Vagy az élősködő adósság romboló hatását illetően? Lehet, hogy ezek a közös alapok elég erősek ahhoz, hogy bár különböző utakon jártok, mégis együtt tudjatok haladni egy közös cél felé.

Végül, az is gondot okozhat, hogy „sorozatvállalkozó" vagy. Csapodár szerencsevadász, aki egyszerre tíz különböző üzleti lehetőséggel zsonglőrködik. A vállalkozásod olyan, mintha a házastársad lenne. Hagyj fel a kalandozással, és szenteld minden figyelmedet hűségesen egyetlen üzletnek. Amennyit adsz, mindig annyit is kapsz vissza, ezért ha számtalan szerető között aprózod fel az idődet, viszonzásképp te sem várhatsz sokat – csak langyos jövedelmet és mérsékelt eszközértéket.

Mi a helyzet az ingatlanbefektetésekkel? Nemigen teszel róluk említést... Gyorsítósávnak számítanak?
Az ingatlanbefektetéseket én „Vagyon 1.0" rendszereknek tekintem. Ahhoz, hogy Gyorsítósáv legyen belőlük, komoly erőfeszítésre és az öt törvény kihasználására van szükség. Azért üzletelsz ingatlanokkal, hogy szükségleteket elégíts ki, vagy azért, mert ehhez értesz? Egy sikeres ingatlanbefektető azért vesz meg egy házat továbbértékesítésre, hogy előtte felújítsa. Egy sikeres ingatlanbefektető azért építtet lakóparkot, mert a környéknek szüksége van rá.

Ezen túlmenően, az ingatlanbefektetésnek van intenzitása, de csekély a hatósugara. Ez azt jelenti, hogy a sikerhez tudatos ismétlést kell végrehajtanod, vagyis számos ingatlant kell értékesítened. Egyetlen apró ingatlan nem fog gazdaggá tenni, de kétszáz talán igen. Ezt viszont nem tudod elérni néhány röpke év alatt. Még sosem találkoztam huszonkét éves multimilliomos ingatlanbefektetővel, egyszerűen azért, mert az ingatlanbefektetés egy „lassabb Gyorsítósáv", ahol az eszközértéket nem befolyásolhatod olyan könnyen, mint egy saját magad teremtette üzleti vállalkozásban. Az eszközértéket az elérhető intenzitás korlátozza, ezért a leggazdagabb ingatlanbefektetők nemcsak idősebbek, hanem a kimondottan nagy értékű ingatlanokra összpontosítanak. Donald Trump ezért nem egylakásos családi házakat épít, hanem soklakásos magasépületeket. Ez az intenzitás. Ami az időfüggetlenséget és időtállóságot illeti, ebből a szempontból az ingatlanbefektetés kiváló. Azt viszont neked kell eldöntened, hogy az ingatlanbefektetés útja-e az a Gyorsítósáv, amelyen száguldani szeretnél.

Azt mondod, nem lehet meggazdagodni heti négy óra munkával?
Természetesen lehet, mert a szabadságot mindenki a vagyon három alappillérén vagy „szentháromságán" belül határozza meg. Ha a gazdagság neked azt jelenti, hogy 100 dollárral a pénztárcádban éled az életedet, és cseppet sem bánod, hogy trükkökkel, fondorlatokkal, alkalmi munkákkal, csereberéléssel és egyéb alávaló praktikákkal szerzed meg a kenyérre valót, akkor csak csináld. Ha úgy érzed, hogy kézben tudod tartani az életedet, és képes vagy gondoskodni a családodról havi 1000 dollárból, akkor hajrá. Előfordult, hogy én négy órát dolgoztam egy

héten? Persze! Sőt, sokszor annál is kevesebbet! A különbség csak az, hogy én egy csomó munkát fektettem abba, hogy eljussak odáig, hogy megtehetem, és nem 1000, hanem 100 000 dollárt kerestem havonta. Még soha nem találkoztam olyan többszörös milliomossal, aki úgy jutott volna fel a csúcsra, hogy egy héten összesen csak négy órát dolgozott. A dolog csak egy irányban működik: *egy pénzfának lehet a gyümölcse négyórás munkahét, négyórás munkahétből azonban nem nő pénzfa!*

Mi a helyzet a partnerprogramokkal? Gyorsítósávnak számítanak? Ismerek pár srácot, akik jó pénzt keresnek internetes hirdetők partnerprogramjaival.

A partnerprogramok (affiliate marketing, AM) megsértik a belépés és az irányítás törvényét is, de ha át tudod törni ezeket a korlátokat, akkor lehet belőlük Gyorsítósáv. Sajnos azonban a partnerprogram önmagában nem az. Micsoda istenkáromlás! Néhány, a témával foglalkozó fórumon már megkaptam a magamét a partnerprogramokkal kapcsolatos nézeteim miatt. Vicces, amikor olyan fickók neveznek tökfejnek, akik azzal töltik a napjaikat, hogy Gyorsítók termékeivel (például olyanokkal, mint az enyém!) házalnak az interneten.

Természetesen tisztában vagyok vele, hogy a partnerprogramokkal sok ember keres tisztes pénzt – mint ahogy azzal is, hogy a lottón is szép pénzt lehet nyerni. Vannak hálózati értékesítők is, akik már régóta űzik az ipart, és milliomosok. Én nem merev tényekről, hanem valószínűségekről beszélek. Ha megszeged az irányítás törvényét, akkor lemondasz az irányításról. Ha az én vállalkozásomhoz csatlakozik valaki egy partnerprogram keretében, hogy hirdesse a szolgáltatásomat, akkor átadja nekem az irányítást, én pedig kihasználom, hogy a partnerprogram belépési korlátai alacsonyak. Ha megsérted a belépés törvényét, kivételesnek kell lenned.

Minden partnerprogramban részt vevő vállalkozóra, aki havi 30 ezer dollárt keres, jut 300 ezer másik, aki kevesebb, mint 100 dollárt tud összekaparni. Mindenkire, akinek ebből havonta összejön 50 ezer dollár, jut 500 ezer szerencsétlen, akinek az üzlet még 100 dollárt sem hoz a konyhára. Minden lottónyertesre, aki 1 millió dollárt kaszál, jut 1 millió vesztes. Valószínűség! Ha azt hiszed, hogy dacolhatsz a valószínűséggel, és kivételes tudsz lenni, akkor hajrá. És gratulálok! Több kivételes fickót is ismerek, aki partnerprogramokból milliókat keres. A dolog nem lehetetlen, ha a folyamat szilárd alapokon nyugszik.

A nem gyorsítósávos vállalkozásokkal kapcsolatban szerzett korábbi tapasztalatok nem feltétlenül jelentik azt, hogy ezek a területek haszontalanok vagy egyenesen kerülendők. Én azonban a matematikára és a valószínűségekre esküszöm, ezért igyekszem elkerülni, hogy másoktól függjek. A partnerprogramok hatékonyan segíthetik egy vállalkozás növekedését – ezért támogatom olyan partnerprogramok indítását, amelyhez tömegek akarnak majd csatlakozni. Meglevő programokhoz csatlakozni ezzel szemben korántsem ilyen kifizetődő.

Szerinted otthagyjam a főiskolát?
Ez a költségektől, az érettségedtől, a céljaidtól és a várható előnyöktől függ. Ha orvos, mérnök vagy nővér szeretnél lenni, akkor igen, feltétlenül szükség van iskolai képzésre. Ha olyan terméket szeretnél feltalálni, ami jelentős műszaki tudást igényel, akkor valószínűleg szintén nem árt főiskolára járnod. Arra azonban ügyelj, hogy ne válj az iskolai végzettség rabszolgájává, és ne feledd, hogy a diploma nem előfeltétele a vagyonnak. Az iskolai oktatás néha éppen hogy hátráltat. Minden iskola haszna a céljaidtól és a költségektől függ. Én jártam egyetemre, és nem bántam meg.

A beszervező szponzorom azt mondja, hogy te egy álomtolvaj vagy, és hogy rosszul ítéled meg a hálózati értékesítést.
Nagyszerű, akkor továbbra is hallgass rá. Majd tudasd velem öt év múlva, mire mentél.

Feleségem és két gyerekem van, akiket el kell tartanom, és nem engedhetem meg magamnak, hogy otthagyjam a munkahelyemet. Honnan szakítsak időt a Gyorsítósávra?
Nem az idő a kérdés, hanem a vágy és a szenvedély. Mély csapdában vergődsz, mert kötelezettségeid vannak. Így arat győzelmet a Kapaszkodósáv, és láncol a saját útitervéhez. Ha ki akarsz szabadulni a csapdából, el kell köteleznéd magad, és erőt kell merítened valamilyen telhetetlen szenvedélyből és a családodból. Ez a szenvedély önmaga találja meg neked az időt, hajnalban, éjjel vagy a hétvégén. Lángoló szenvedély nélkül a vágyad csupán érdeklődés, nem elkötelezettség. Csak az elkötelezett Gyorsítók képesek vagyont teremteni maguknak. Az érdeklődők csak kifogásokat halmoznak fel.

Milyen érzés volt, amikor megvetted az első Lamborghinidet? Boldognak érezted magad tőle? Én azt fontolgatom, hogy veszek egy Porschét.
Egy autó vagy más drága játékszer nem tesz boldoggá. Én már az előtt boldog voltam, hogy megvettem az első Lambómat – az autóval jutalmaztam meg magam. A boldogságom az elért teljesítményből, a folyamatból eredt, míg az autó megvásárlása csupán egy esemény – a megjutalmazás – volt. A teljesítmény egy folyamat, és ebben a folyamatban rejlik a boldogság kulcsa. A kitűzött céljaid felé vivő ismétlődő, szenvedélyes cselekedetek folyamata az, ami boldoggá tesz, nem egy autó! Amikor pedig a teljesítményed boldogsággal tölt el, lehet, hogy döbbenten fedezed majd fel, hogy az álomautóra már nincs is szükséged.

Egyedülálló anya vagyok, és fogászati asszisztensként dolgozom. Hogyan válthatnék a Gyorsítósávra?
A Gyorsítósáv a szakmádtól függetlenül ugyanazoknak a törvényeknek a betartását követeli meg: kereslet, belépés, irányítás, nagyságrend és idő. Tudsz olyan üzleti vállalkozásba fogni, amelyik tömeges keresletet elégít ki? Jelenlegi utadon (a

fogászatban) van olyan igény, amelyiknek a kielégítése ezreken segítene? Ha ezen a területen nem találsz kielégítetlen szükségleteket, vagy nem tudsz megoldásokat kiötölni, akkor tágítsd ki a látókörödet. Ne feledd, hogy nem csupán fogászati asszisztens vagy, hanem anya, nő és valakinek a lánya is. Ez lehetséges útvonalak százait jelenti. Mi a szenvedélyed? A politika? A természetvédelem? A kertészet? Vannak kielégítetlen igények ezeken a területeken? Ha nem jut eszedbe semmilyen új útvonal, akkor hagyd, hogy egy megoldásra váró probléma fedje fel előtted a lehetőségeket.

Üzleti vállalkozásba fogni mindig kockázatos. Van rá bármilyen mód, hogy a lehető legkisebbre csökkentsük a kockázatot?
Igen. Megfelelő céllal vágj üzleti vállalkozásba. A megfelelő cél pedig mindig az, hogy kitölts valamilyen piaci űrt, vagy jobban csinálj valamit, mint bárki más. Egy üzleti vállalkozás akkor kockázatos, ha hibás, önző célokon alapul. Ne feledd, hogy a közönséget nem érdeklik az álmaid. Mindenki eredendően önző, ezért a saját szükségleteit és vágyait igyekszik kielégíteni. A kockázatot fokozza, ha világosan meghatározott igény, márka vagy cél nélkül vágsz bele az üzletbe. Fokozott a kockázat akkor is, ha *„azt csinálod, amit szeretsz"*, ahelyett hogy *azt csinálnád, amire szükség van.* A kockázatot még tovább fokozza, ha fontos üzleti tényezők irányítását valaki másnak adod át. Igen, az üzlet kockázatos, mert a vállalkozók szem elől tévesztik minden üzleti vállalkozás alapvető célját, ami nem más, mint megoldani egy problémát és segíteni embertársainknak. A profit másodlagos – soha nem az első.

MJ, számomra egyértelmű, hogy te az irányítás megszállottja vagy. Mivel a Gyorsítósáv a kamatokból származó passzív jövedelmen alapul, felmerül a kérdés: mi a helyzet a kamatlábakkal? A kamatlábakat nem tudod befolyásolni! Ha a kamatok nulla közelébe esnek, az nem hatástalanítja a Gyorsítósávot?
Ha a pénzügyi útitervemről van szó, akkor valóban nem engedek az irányításból. Neked is így kellene tenned. Ha nem te irányítasz, akkor a kényelmed és a biztonságod valaki mástól válhat függővé. Ezt én semmiképpen nem engedem meg. Másodszor, tény, hogy a kamatokat nem tudom befolyásolni. A célösszegednek (lásd a 37. fejezetet) azonban elég nagynak kell lennie ahhoz, hogy a kamatlábakat illetően legyen némi mozgástered. Én még a mai, alacsony kamatokkal terhelt környezetben is mindig találok olyan befektetéseket, amelyek biztonságos és kiszámítható 5%-os hozamot nyújtanak, mert nem szűk körben, hanem globálisan gondolkodom. Ha a célösszeged 10%-os éves hozamon alapul, akkor csak áltatod magad, és fájdalmasan ki leszel szolgáltatva a kamatlábak változásának. Tedd a lécet elég alacsonyra ahhoz, hogy mozgástered legyen.

Egy jó pénzügyi tanácsadó sem alkalmas sofőrnek a vagyonhoz vezető úton?
A tanácsadók nagyon hasznosak, de csak akkor, ha útmutatást kérsz tőlük, nem

pedig „személyi kísérőnek" alkalmazod őket. Nekem már alkalmam nyílt terelgetni pár embert, és néhányuknak nem igazán fűlt hozzá a foguk, hogy keményen dolgozzanak, vagy áldozatokat hozzanak. Csak azt akarták, hogy valaki tompítsa a kockázatokat, és legyen kibe kapaszkodni. A tanácsadás nem a folyamat kiszervezéséről szól, hanem az útmutatásról. Az úton saját magadnak kell végigmenned. Egy jó pénzügyi tanácsadó csupán gyorsító hátszél.

MJ, nem vagy te egy kissé képmutató, amikor az „anyagi javak hajszolását" ostorozod, miközben a Gyorsítósávot olyan anyagi dolgokkal jellemzed, mint a Lamborghini meg a nagy ház?

Nem, mert a Gyorsítósáv nem a fényűzésről, hanem a szabadságról szól: arról a szabadságról, hogy bármit megvehess, amit csak akarsz. Van egy kis különbség aközött, hogy az anyagi javak gúzsba kötnek, vagy tényleg megengedhetsz magadnak valamit. Ha gond nélkül elszórhatsz 300 ezer dollárt egy autóra, mert ez sem most, sem a jövőre nézve nem jelent neked anyagi megterhelést, akkor tedd meg nyugodtan.

Beszorultam egy mókuskerékbe, és képtelen vagyok kitörni belőle. Napközben árufeltöltőként dolgozom, éjjelente pedig mosogatok, de nem jutok egyről a kettőre.

A változás a hitrendszerednél kezdődik, mert az határozza meg a jövőbeli döntéseidet. Ha előbbre szeretnél jutni, akkor először is hinned kell benne, hogy képes vagy rá. El kell szánnod magad arra, hogy elindítasz egy folyamatot, és ez egy egyszerű döntéssel kezdődik. Kezdj el jobb döntéseket hozni, és az első az legyen, hogy átértékeled a korábbi döntéseidet. Miért vagy ott, ahol vagy? Milyen áruló döntéseket hoztál, amelyek ahhoz vezettek, hogy most egy rozsdamentes mosogató felett görnyedsz?

Másodszor, magadba kell nézned, és végig kell gondolnod, hogy a képességeid révén hogyan segíthetsz másoknak. Ha hiányzik belőled a tehetség, akkor ki kell fejlesztened magadban. Ha megszerzed a szükséges ismereteket, és a gyakorlatban is alkalmazod a tanultakat, bármiben szakértővé válhatsz. Ez tény. Ennek az eltökéltségnek azonban sajnos ára van, amiben gyakran benne foglaltatik, hogy kikapcsolod a tévét, és az azonnali örömöket feláldozod egy szebb jövő érdekében.

Nem számít, hogy illemhelyeket takarítasz vagy mást csinálsz – ha sok-sok ember szükségleteit kielégíted, akkor még egy valakinek a vágyát beteljesítheted. Hogy ki az a valaki? Te, saját magad.

„B” függelék

A Gyorsítósáv 40 fogadalma

1. Nem tekintem lehetetlennek a „gyors meggazdagodást”.
2. Nem hagyom, hogy a Kapaszkodósáv maga alá temesse az álmaimat.
3. Nem engedem, hogy a Kapaszkodósáv hirdetői félrevezessenek a dogmáikkal.
4. Nem fogadom el a Kapaszkodósávot mint a tervet, de ha szükséges, hasznosítom a terv részeként.
5. Nem adom el a lelkem egy hétvégéért.
6. Nem keresek sofőrt, és nem is várom, hogy valaki más vezessen a meggazdagodás felé.
7. Nem bocsátom áruba az időmet pénzért.
8. Nem engedem, hogy a pénzügyi tervem az időtől függjön.
9. Nem engedem át senkinek az irányítást a pénzügyi tervem felett.
10. Nem tekintem értéktelen, bőséges és kiapadhatatlan forrásnak az időmet.
11. A hitemet nem az eseményekbe, hanem a folyamatokba vetem.
12. Nem fogadok el tanácsot olyan guruktól, akik bort isznak, és vizet prédikálnak, és másból gazdagodtak meg, mint amit hirdetnek.
13. A kamatos kamatot nem vagyonszerzésre, hanem jövedelemtermelésre használom.
14. Nem becsülöm le egyetlen dollár passzív jövedelemtermelő erejét sem.
15. A diploma megszerzése után nem abbahagyom a tanulást, hanem éppen hogy elkezdem.
16. Nem engedem, hogy élősködő adósság nehezedjen teherként az életemre.
17. Nem a Fogyasztók csapatában fogok játszani, hanem átigazolok a Termelőkhöz.
18. Nem tekintem megvalósíthatatlannak az álmaimat.
19. Nem a pénzt fogom hajszolni, hanem a szükségleteket keresem.
20. A kedvteléseim helyett a szenvedélyeim fognak előre hajtani.
21. Nem a kiadásokra, hanem a jövedelemre összpontosítok.
22. Nem utoljára fizetek magamnak, hanem először.
23. Nem azt fogom tenni, amit mindenki más.
24. Nem bízom meg vakon senkiben, de megengedem, hogy bizonyítsa, hogy méltó a bizalmamra.
25. Nem engedem át az irányítást másnak az üzleti vállalkozásom felett.

26. Nem stoppolok, hanem magam ülök a volán mögé.
27. A vállalkozásomat nem korlátozott nagyságrendben és nem szűk élőhelyen fogom működtetni.
28. Figyelembe veszem a döntéseim lóerejét.
29. Nem guppi leszek egy pocsolyában, hanem cápa az óceánban.
30. Először nem fogyasztok, hanem termelek. A fogyasztás csak utána jöhet.
31. Nem indítok üzleti vállalkozást olyan területen, ahol a belépési korlátok alacsonyak, vagy teljesen hiányoznak.
32. Nem fektetek be mások márkáiba, csak a sajátomba.
33. Nem az ötletekben bízom, hanem a végrehajtásban.
34. Az ügyfeleimet a többi érdekelt fél elé helyezem.
35. Nem vállalatot építek, hanem márkát.
36. A marketingüzeneteimben nem a termékjellemzőkre, hanem az előnyökre helyezem a hangsúlyt.
37. Nem leszek csapodár szerencsevadász, hanem egyetlen célra összpontosítok.
38. Üzleti vállalkozásomat nem dámajátéknak, hanem sakkjátszmának tekintem.
39. Nem élek a lehetőségeim szintje felett, de arra törekszem, hogy emeljek a lehetőségeim szintjén.
40. Pénzügyi jártasságot szerzek, hogy ne biztosítás nélkül vágjak bele egy vállalkozásba.

„C" függelék

További olvasnivalók a Gyorsítósávhoz

Magyar nyelvű oldalak:

A Gyorsítósáv Facebook-oldala:
http://www.facebook.com/Gyorsitosav

A könyv weboldala:
http://www.GyorsitosavaMilliokhoz.hu
http://www.SuccessLab.com/Gyorsitosav

Angol nyelvű oldalak:

A Gyorsítósáv vitafóruma:
http://www.theFastlaneForum.com

Cikkek a Gyorsítósávról:
http://www.FastlaneEntrepreneurs.com

MJDeMarco:
http://www.MJDeMarco.com
http://www.twitter.com/MJDeMarco

A könyv amerikai weboldala:
http://www.theMillionaireFastlane.com



Ha tetszett a könyv...

Emlékszel arra a pillanatra, amikor erősnek, boldognak vagy szerencsésnek érezted magad? Emlékszel azokra a reggelekre, amikor imádtál felébredni, mert tudtad, hogy aznap valami jó vár rád? Emlékszel arra a tökéletes életre, amelyet gyermekként elképzeltél magadnak öregkorodra, vagy arra az emberre, akivé válni szerettél volna, és aki majd minden körülmények között megállja a helyét?

Nagyon örülünk, és köszönjük, ha a könyv felkeltette az érdeklődésedet!

Mi a SuccessLab®-nál (magyarul: SikerLabor) képzésekkel foglalkozunk. Hiszünk abban, hogy minden ember kell, hogy sikeresnek érezze magát az életben, és *mindenki képes arra, hogy megvalósítsa az álmait!* Ha tetszett a könyv, és van bátorságod továbblépni, akkor gyere el az egyik Gyorsítósáv-tréningre. Mindegy, hogy éppen most kezdesz valamibe, vagy éppen elakadtál, vagy már évek óta ugyanott dolgozol, *ha tiszta a szíved, van kitartásod, és valamit szeretnél megvalósítani az Életedben,* akkor feltétlenül itt a helyed! A részleteket itt találod: **www.SuccessLab.com/Gyorsitosav**

ÉS EZ MÉG NEM MINDEN!

Azt szeretnénk, ha a könyv gondolatai minél több emberhez eljutnának, ezért ha 2 könyvet vásárolsz, és az egyiket elajándékozod egy fontos embernek az életedből, akkor mi cserébe küldünk Neked egy *50 000 Ft-os tiszteletjegyet, amellyel ingyenesen részt vehetsz* az egyik Gyorsítósáv-tréningen 2013-ban. Ezek a helyek csak korlátozott számban elérhetőek, és regisztrációs sorrendben kerülnek előjegyzésre. A részvétel biztosítása érdekében kérjük, hogy *olvasd el a részleteket, és még ma regisztráld magad* a **www.SuccessLab.com/Gyorsitosav** oldalán.

Addig is nagyon sok sikert kívánunk Neked a Gyorsítósávban!
Reméljük, hogy hamarosan találkozunk! :)

Üdvözlettel:

a SuccessLab Csapata



Az olvasók mondták...


„Végre valakinek volt bátorsága lerántani a leplet a sok-sok hazugságról, és megmutatni a boldogulás igazi útját..."


„Ez a könyv felér egy fejbe kólintással. Tömegeket fog felébreszteni – nem csodálkoznék, ha valamelyik nagyokos pénzügyi »szakértő« vérdíjat tűzne ki a szerző fejére!"


„Őszintén mondom: nem számít, hogy már gazdag vagy-e, vagy a csőd szélén állsz – ez a könyv meg fogja változtatni az életed."

Rázd le magadról az anyagi középszerűség átkát! Felejtsd el a 9-től 5-ig tartó munkát, és rövidítsd le 40 évvel a jóléthez vezető utat!

Téged is átvertek a hazugsággal, ami 40 évet rabol el az életedből?

A meggazdagodásnak létezik egy rövidebb, gyorsabb útja, amely matematikai törvényszerűségeken alapul, és lehetővé teszi, hogy MOST ÉLJ JÓL, ahelyett hogy GAZDAGON HALNÁL MEG. Az agyadat azonban átmosták azok a pénzügyi „szakértők", akik az álmaidat porrá zúzó dogmát, a „lassan járj, tovább érsz" elvét próbálják eladni neked. Fojtogató tervük azt ígéri, hogy időskorodra gazdag leszel, ha a jövődet a tőzsdére, a biztos állásra és ingatlanokra alapozod. Utasítsd el ezt a pénzügyi tervet! Ne csak „várj és imádkozz", hanem válts a Gyorsítósávra, és valósítsd meg az álmaidat!

- ✓ Miért nem tesz soha gazdaggá egy olyan „szakértői" stratégia, mint a „vagyon a tolószékben" – a 40 évnyi munkaviszony, a nyugdíj-előtakarékossági számla, a befektetési alapok és az esztelen kuporgatás?
- ✓ Miért van az, hogy a meggazdagodás receptjét ígérő könyvek többségéből csak a szerző gazdagszik meg, de te véletlenül sem?
- ✓ Mitől érezheted magad már ma is gazdagnak, még ha szegény vagy is, mint a templom egere?
- ✓ Mi a meggazdagodás 5 törvénye? Hogyan tehetsz szert milliós jövedelemre?
- ✓ Mi a szegénység első számú oka? Kezdd itt, és mindent másképp fogsz látni!
- ✓ Hogyan növelheted a nettó vagyonodat 400 vagy még több százalékkal? Ints búcsút a tőzsdei részvények szánalmas 8%-os hozamának!
- ✓ Mi az oka annak, hogy az olyan szívmelengető, népszerű közhelyek, mint a „csináld azt, amit szeretsz", vagy a „kövesd a szenvedélyed" nagy eséllyel nem juttatnak vagyonhoz, csak zsákutcába vezetnek?
- ✓ Milyen felismerések segíthetnek a szegénység leküzdésében és a gyors meggazdagodásban? Ebben a kötetben több mint 250 ilyen felismerést találsz!

MJ DeMarco önerőből lett többszörös milliomos, vállalkozó, befektető és író. Még csak a harmincas éveiben járt, amikor visszavonult a munkától, és ma egy gyönyörű házban él az arizonai Phoenixben. Szenvedélyesen imádja a gyors kocsikat és a testedzést, és élvezi a Gyorsítósáv kínálta anyagi függetlenséget.



GyorsitosavaMilliokhoz.hu

SuccessLab.com/Gyorsitosav

Facebook.com/Gyorsitosav



3990 Ft

ISBN 978963085339-2

